

SOUS LA DIRECTION DE  
Serge MOSCOVICI (1925- )

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

(1973)

# introduction à la psychologie sociale

## tome II

Un document produit en version numérique par Frédérique Odant, bénévole,  
Page [Facebook](#). Courriel: [ofrederique@club-internet.fr](mailto:ofrederique@club-internet.fr)  
[Page web](#) dans Les Classiques des sciences sociales

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

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

## Politique d'utilisation de la bibliothèque des Classiques

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

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

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

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

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

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

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

Cette édition électronique a été réalisée par Madame Frédérique Odant, bénévole, en France, à partir du livre de :

Serge MOSCOVICI

**INTRODUCTION À LA PSYCHOLOGIE SOCIALE.  
TOME II.**

Paris : Librairie Larousse, 1973, 363 pp. Collection : Sciences humaines et sociales.

[Autorisation formelle accordée par Monsieur Moscovici le 1<sup>er</sup> septembre 2007 de diffuser la totalité de ses publications dans Les Classiques des sciences sociales.]



Courriel : [moscovic@msh-paris.fr](mailto:moscovic@msh-paris.fr)

Polices de caractères utilisée :

Pour le texte: Times New Roman, 14 points.

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

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

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

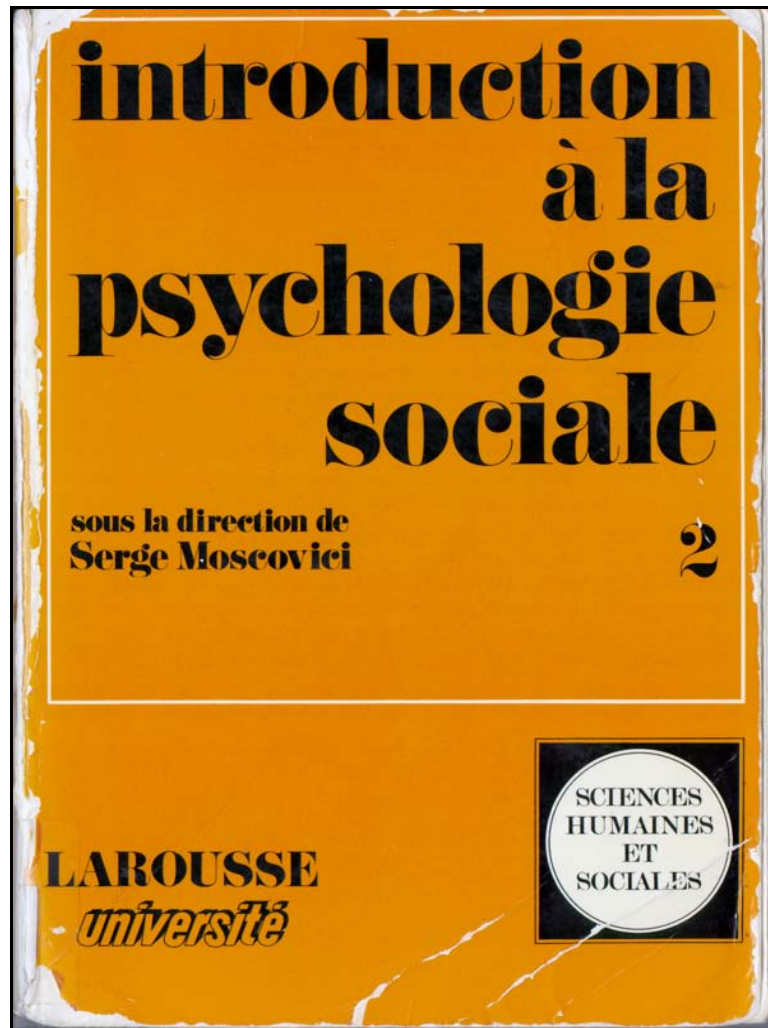
Édition numérique réalisée le 1<sup>er</sup> décembre 2013 à Chicoutimi, Ville de Saguenay, Québec.



## Serge MOSCOVICI (1925- )

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

### Introduction à la psychologie sociale. Tome II.



Paris : Librairie Larousse, 1973, 363 pp. Collection : Sciences humaines et sociales.

[1]

Volume 2

**Deuxième partie :  
la dynamique des groupes**

Travail, individu et groupe

par SERGE MOSCOVICI  
*directeur d'étude de psychologie sociale à l'École pratique des hautes études.*  
et GENEVIÈVE PAICHELER  
*École pratique des hautes études,  
VIe section, sciences économiques et sociales  
laboratoire de psychologie sociale.*

Le pouvoir et l'exercice du pouvoir

par JEAN-PIERRE POITOU  
*C.N.R.S., laboratoire de psychologie sociale, université d'Aix-en-Provence.*

Les problèmes du leadership

par MARYLA ZALESKA  
*laboratoire de psychologie sociale de l'université de Paris- VII associé au C.N.R.S.*

Les décisions collectives

par WILLEM DOISE  
*chargé de recherches au C.N.R.S.*  
et SERGE MOSCOVICI  
*directeur d'étude de psychologie sociale à l'École pratique des hautes études.*

La communication non verbale dans le contexte du comportement de communication

par MARIO VON CRANACH  
*professeur à l'Institut de psychologie, université de Berne.*  
traduit par MICHÈLE BEAUCOURT,  
*licenciée ès lettres.*

[2]

Langage et communication

par CHANTAL ABRAVANEL  
*diplômée de l'Institut d'études politiques de Paris.*  
et WERNER ACKERMANN  
*chargé de recherches au Centre de Sociologie des Organisations.*

Relations et représentations intergroupes

par WILLEM DOISE  
*chargé de recherches au C.N.R.S.*

**Troisième partie :  
psychologie de la vie sociale**

Les communications de masse

par MICHEL-Louis ROUQUETTE  
*assistant à l'Université Paul-Valéry (Montpellier).*

L'identité psychosociale, un concept à la recherche d'une science

par MARISA ZAVALLONI  
*directeur associé du Centre international d'études des relations entre  
groupes ethniques École pratique des hautes études, sixième section,  
Conseil international des sciences sociales.*

La Culture et la perception visuelle

par GUSTAV JAHODA  
*professeur à l'université de Strathclyde département de psychologie.*  
traduit par PATRICIA NÈVE  
*diplômée d'Études supérieures de psychologie sociale.*

La Pensée sociale

par MICHEL-Louis ROUQUETTE

La diffusion des connaissances scientifiques et techniques.

Aspects psychosociaux

par Guy BARBICHON  
*chargé de recherches au C.N.R.S., Centre d'Ethnologie française, Paris.*

[3]

## Table des matières

### Deuxième partie : la dynamique des groupes

#### Chapitre 1. Travail, individu et groupe.

(Serge Moscovici et Geneviève Paicheler). [9]

##### 1.1. L'individuel et le collectif [9]

###### 1.1.1. Deux problèmes [9]

1.1.1.1. Le problème pratique

1.1.1.2. Le problème théorique

###### 1.1.2. L'efficacité comparée du groupe et de l'individu [10]

1.1.2.1. Le groupe est supérieur à l'individu

1.1.2.2. Il n'y a pas de différence entre performance individuelle et performance de groupe

1.1.2.3. Le groupe est inférieur à l'individu

###### 1.1.3. A la recherche d'un effet de groupe [13]

1.1.3.1. Groupes nominaux et groupes réels

1.1.3.2. La tâche et le groupe

1.1.3.3. Le nouveau problème

##### 1.2. Les groupes entre eux [19]

###### 1.2.1. Structure de communication et travail de groupe [19]

1.2.1.1. Réseaux de communication et efficacité

1.2.1.2. Organisation différentielle en fonction de la tâche

1.2.1.3. Structure d'organisation, structure de décision et performance

1.2.1.4. Efficacité, information et tâche

###### 1.2.2. Résolution de problème et créativité [25]

###### 1.2.3. Tâche, organisation et structure sociale [28]

###### 1.2.4. Conclusions [32]

##### 1.3. La nature du travail [33]

###### 1.3.1. Études expérimentales de la représentation sociale de la tâche [34]

###### 1.3.2. La tâche, aspect instrumental et aspect symbolique [38]

1.3.3. [Conclusions](#) [40]

[Références bibliographiques](#) [43]

**[Chapitre 2.](#) Le pouvoir et l'exercice du pouvoir** (Jean-Pierre Poitou). [45]

2.1. [Problèmes de définition](#) [45]

2.1.1. [Le pouvoir : notion sociologique ou notion psychologique](#) [45]

2.1.2. [Pouvoir, échange, influence](#) [46]

2.2. [Les cadres théoriques](#) [48]

2.2.1. [Renforcement et utilité](#) [48]

2.2.2. [Les théories de l'interaction](#) : Thibaut et Kelley (1959), Blau (1964) [50]

2.2.2.1. La notion de pouvoir chez Thibaut et Kelley (1959)

2.2.2.2. La notion de pouvoir chez Blau (1964)

2.2.3. [Les théories de la décision](#) [53]

2.2.4. [Les théories lewiniennes](#) [54]

2.3. [Une théorie non utilitaire](#) : la théorie de Mulder (1959) [56]

2.4. [Pouvoir légitime, pouvoir coercitif et forces de résistance](#) [57]

2.4.1. [Procédure expérimentale](#) [58]

2.4.1.1. Manipulation de la variable légitimité

2.4.1.2. Manipulation de la variable coercition

2.4.1.3. Plan de l'expérience

2.4.1.4. Variables dépendantes

2.4.2. [Résultats](#) [60]

2.4.3. [Discussion](#) [61]

2.5. [L'attrait du pouvoir et les attitudes positives envers les puissants](#) [62]

2.5.1. [Procédure expérimentale](#) [62]

2.5.1.1. Manipulation de la variable légitimité

2.5.1.2. Manipulation du degré de pouvoir

2.5.1.3. Variables dépendantes

2.5.2. [Résultats](#) [64]

2.6. [Pouvoir coercitif, interdépendance, obéissance publique et obéissance privée](#) [66]



- 2.6.1. [Procédure expérimentale](#) [67]
  - 2.6.1.1. Manipulation de la variable interdépendance (variable B)
  - 2.6.1.2. Manipulation de la variable coercition (variable A)
  - 2.6.1.3. Plan expérimental et hypothèses
- 2.6.2. [Résultats](#) [72]
- 2.7. [L'autorité de l'expérimentateur](#) [73]
- 2.8. [Le problème de l'étude expérimentale du pouvoir : à qui les sujets obéissent-ils ?](#) [74]
- [Références bibliographiques](#) [78]

### **Chapitre 3. Les problèmes du leadership** (Maryla Zaleska). [80]

- 3.1. [Les déterminants de l'influence dans de petits groupes](#) [81]
  - 3.1.1. [Déterminants de l'influence réelle](#) [82]
    - 3.1.1.1. Expérience de Binet
    - 3.1.1.2. Expérience de Zaleska
  - 3.1.2. [Procédés expérimentaux et problèmes de mesure](#) [85]
  - 3.1.3. [Déterminants de l'influence perçue](#) [85]
    - 3.1.3.1. Expérience de Bavelas, Hastorf, Gross et Kite
- 3.2. [Groupe à l'image du leader ou leader à l'image du groupe](#) [89]
  - 3.2.1. [Acceptation d'un leader par le groupe](#) [90]
    - 3.2.1.1. Expérience de Hollander
    - 3.2.1.2. Expérience de Merri
- 3.3. [Les effets du leadership sur le fonctionnement du groupe](#) [92]
  - 3.3.1. [Leadership démocratique et leadership autoritaire](#) [92]
    - 3.3.1.1. Expérience de Lewin et Lippitt
    - 3.3.1.2. Expérience de Desautay
  - 3.3.2. [Leadership centralisé et décentralisé](#) [96]
    - 3.3.2.1. Expérience de Mulder
    - 3.3.2.2. Expérience de Faucheux et Moscovici
  - 3.3.3. [Les déterminants de l'efficacité du leadership selon la théorie de Fiedler](#) [101]
    - 3.3.3.1. Typologie des chefs

- 3.3.3.2. Relations entre la personnalité du leader et la performance du groupe en fonction de la situation
- 3.3.3.3. Critique de la théorie de Fiedler
- 3.3.4. [Fonctions du leader et critères d'évaluation du leadership](#) [106]
- 3.4. [Aspects affectifs de la relation d'autorité](#) [107]
- 3.5. [Conclusions](#) [109]
- [Références bibliographiques](#) [112]

#### **Chapitre 4. Les décisions collectives**

(Willem Doise et Serge Moscovici). [114]

- 4.1. [La loi de la normalisation des opinions individuelles](#) [114]
  - 4.1.1. [Données expérimentales](#) [114]
  - 4.1.2. [Hypothèses explicatives](#) [116]
- 4.2. [Une exception à la loi : la prise de risque en groupe](#) [119]
  - 4.2.1. [Données expérimentales](#) [119]
  - 4.2.2. [Théories explicatives](#) [122]
  - 4.2.3. [L'insuffisance des explications](#) [123]
- 4.3. [La polarisation collective : l'exception confirme une autre règle](#) [124]
  - 4.3.1. [Étude sur le risque en groupe](#) [124]
  - 4.3.2. [Vérification expérimentale](#) [128]
  - 4.3.3. [Conclusion](#) [132]
  - Références bibliographiques [133]

#### **Chapitre 5. La communication non verbale dans le contexte du comportement de communication** (Mario von Cranach). [135]

- 5.1. [Objet de notre étude](#) [135]
  - 5.1.1. [Exemples de communication non verbale](#) [135]
    - 5.1.1.1. Quelques observations de tous les jours
    - 5.1.1.2. Quelques expériences sur l'organisation spatiale du comportement de communication
  - 5.1.2. [Projet et articulation des chapitres suivants](#) [146]

- 5.2. [Une ébauche totalisante du comportement de communication](#) [147]
  - 5.2.1. [Hypothèses de base](#) [147]
    - 5.2.1.1. La parenté de l'homme et de l'animal
    - 5.2.1.2. Caractéristiques spécifiquement humaines
    - 5.2.1.3. Caractéristiques, évolution et comportement des systèmes
  - 5.2.2. [La communication en tant que système](#) [149]
    - 5.2.2.1. Concepts fondamentaux
    - 5.2.2.2. Vers une analyse du comportement de l'émetteur humain
  - 5.2.3. [Réflexions sur la phylogenèse](#) [155]
    - 5.2.3.1. Considérations méthodologiques
    - 5.2.3.2. Critères pour une classification en fonction de l'âge
- 5.3. [L'étude expérimentale de la communication non verbale](#) [159]
  - 5.3.1. [Orientations de la recherche](#) [159]
  - 5.3.2. [Méthodes](#) [161]
    - 5.3.2.1. Canal optico-visuel
    - 5.3.2.2. Le canal acoustico-auditif
  - 5.3.3. [Fonctions des comportements de communication non verbaux](#) [162]
    - 5.3.3.1. Fonction d'information relative à l'état de l'émetteur
    - 5.3.3.2. Fonctions d'étalement du langage
    - 5.3.3.3. Fonctions quasi linguistiques
- 5.4. [Remarques liminaires](#) [164]  
[Références bibliographiques](#) [166]

## **Chapitre 6. Langage et communication**

(Chantal Abravanel et Werner Ackermann). [169]

- 6.1. [Langage et invention](#) [171]
- 6.2. [Langage et changement](#) [176]
- 6.3. [Langage et représentation](#) [181]
- 6.4. [Conclusion](#) [187]  
[Références bibliographiques](#) [192]

## **Chapitre 7. Relations et représentations intergroupes** (Willem Doise). [194]

### 7.1. L'interaction structurante [195]

7.1.1. L'exploration expérimentale de Shérif [195]

7.1.2. L'expérience inachevée, ou fusion, coexistence et fractionnement des groupes [198]

7.1.3. L'effet discriminatoire [200]

7.1.4. Relations entre groupes et structuration des groupes [204]

### 7.2. La représentation dans l'interaction des groupes [205]

7.2.1. Structuration cognitive des représentations entre groupes [206]

7.2.1.1. Le stéréotype élémentaire

7.2.1.2. La catégorisation

7.2.1.3. La polarisation collective

7.2.2. La représentation dans l'interaction des groupes : sa détermination et sa fonction [208]

7.2.2.1. La représentation induite

7.2.2.2. La représentation justificatrice

7.2.2.3. La représentation anticipatrice

7.2.3. Conclusion [211]

Références bibliographiques [212]

## **Troisième partie :** **psychologie de la vie sociale**

## **Chapitre 8. Les communications de masse.** (Michel-Louis Rouquette). [214]

### 8.1. Approches de l'audience [215]

8.1.1. La masse comme foule [216]

8.1.1.1. L'individu en foule

8.1.1.2. L'âme collective

8.1.2. La masse comme somme de récepteurs individuels [217]

8.1.3. La structure des audiences [220]

- 8.2. [L'étude des canaux](#) [225]
  - 8.2.1. [Canal, support et contenu](#) [226]
  - 8.2.2. [Canal et audience](#) [228]
    - 8.2.2.1. La sélection
    - 8.2.2.2. Les efficacités particulières
    - 8.2.2.3. La demande
- 8.3. [L'étude des effets](#) [231]
  - 8.3.1. [Les effets primaires](#) [233]
  - 8.3.2. [Les effets secondaires](#) [236]
- 8.4. [Du canal au système](#) [237]
  - 8.4.1. [La diffusion](#) [239]
  - 8.4.2. [La propagande](#) [239]
  - 8.4.3. [La propagation](#) [241]

[Références bibliographiques](#) [243]

**Chapitre 9. [L'identité psychosociale, un concept à la recherche d'une science](#)** (Marisa Zavalloni). [245]

- 9.1. [L'élaboration du concept d'identité psychosociale](#) [246]
  - 9.2. [La mesure empirique de l'identité](#) [249]
  - 9.3. [Identité et structure cognitive](#) [251]
  - 9.4. [L'inventaire de l'identité sociale](#) [253]
    - 9.4.1. [Premier stade d'introspection focalisée](#) : égomorphisme des représentations des groupes [255]
    - 9.4.2. [Deuxième stade d'introspection focalisée](#) [257]
    - 9.4.3. Troisième stade d'introspection focalisée [261]
  - 9.5. [Conclusion](#) [262]
- [Références bibliographiques](#) [264]

**Chapitre 10. [La culture et la perception visuelle](#)** (Gustav Jahoda). [266]

- 10.1. [La perception picturale](#) [271]
  - 10.1.1. [La perception picturale de la profondeur](#) [274]
  - 10.1.2. [Un exemple des applications](#) [281]

10.2. [Les illusions géométriques](#) [285]

10.2.1. [Le travail de Segall, Campbell et Herskovits](#) (1966) [287]

10.2.2. [Les recherches ultérieures sur les illusions](#) [290]

10.3. [Conclusions et perspectives](#) [294]

[Références bibliographiques](#) [296]

**Chapitre 11. [La pensée sociale](#)** (Michel-Louis Rouquette). [298]

11.1. [L'approche systématique](#) [299]

11.1.1. [La psycho-logique](#) [300]

11.1.1.1. Le modèle psycho-logique

11.1.2. [Les conceptions de McGuire](#) [309]

11.2. [La logique des contenus](#) [313]

11.2.1. [La pensée de l'ordre et l'ordre de la pensée](#) [313]

11.2.2. [La pensée de l'ordre et les ordres sociaux](#) [316]

11.2.3. [Le social comme objet et comme facteur](#) [317]

11.2.4. [Les mécanismes de la pensée naturelle](#) [321]

11.2.5. [Conclusion](#) [327]

[Références bibliographiques](#) [328]

**Chapitre 12. [La diffusion des connaissances scientifiques et techniques. Aspects psychosociaux](#)** (Guy Barbichon). [329]

12.1. [Propagation](#) [330]

12.1.1. [Inflation, saturation, mortalité de l'information](#) [331]

12.1.2. [Fermeture des champs](#) [332]

12.1.3. [Voies non manifestes de la diffusion](#) [333]

12.1.4. [Complexité des processus](#) [334]

12.1.5. [Médiations multiples et spécifiques : dyschronisme de l'intégration](#) [334]

12.2. [Les motivations sociales de l'émission](#) [337]

12.2.1. [La propension à émettre](#) [337]

12.2.2. [La rétention dans l'émission](#) [339]

12.2.2.1. Pratiques restrictives, école et corporation

12.2.2.2. Rétention dans l'organisation

12.3. [La quête et l'accueil d'information](#) [341]

12.3.1. [La propension à la quête et à l'accueil d'information](#) [341]

12.3.2. [La résistance à l'acquisition des connaissances](#) [341]

12.4. [Éléments cognitifs dans la diffusion](#) [343]

12.4.1. [Prédispositions axiologiques et cognitives](#) [343]

12.4.2. [La diffusion d'attitudes cognitives](#) [345]

12.4.3. [Pédagogie, culture et comportement d'exploration](#) [346]

12.4.4. [Étanchéité et diffusion](#) [348]

12.4.5. [Rigidité des schémas](#) [349]

12.5. [Langage et diffusion](#) [351]

12.5.1. [Le langage signe d'identification sociale et moyen de contrôle](#) [351]

12.5.2. [Division du savoir et babélisation, distance et relais](#) [352]

12.6. [Horizons et voies de recherche](#) [354]

12.6.1. [La sociographie de la diffusion](#) [354]

12.6.2. [Les comportements liés à la transmission des connaissances](#) [355]

12.6.3. [Saisie de la saisie](#) [356]

12.6.4. [Langage, ignorance et savoir](#) [358]

12.7. [Conclusion](#) [359]

[Références bibliographiques](#) [362]

[25]

**La recomposition des territoires.**

# Deuxième partie

LA DYNAMIQUE  
DES GROUPES

[Retour à la table des matières](#)



[9]

**La recomposition des territoires.**

**Deuxième partie :**

**La dynamique des groupes**

---

# Chapitre 1

---

## TRAVAIL, INDIVIDU ET GROUPE

**Serge Moscovici et Geneviève Paicheler**

### 1.1. L'individuel et le collectif

#### *1.1.1. Deux problèmes*

[Retour à la table des matières](#)

Deux problèmes ont donné l'impulsion aux recherches sur la comparaison entre la performance individuelle et la performance collective. L'un est posé en termes empiriques et axé sur la recherche de solutions directement applicables aux problèmes posés par le travail en groupe, l'autre se situe à un niveau plus théorique.

**1.1.1.1. Le problème pratique.** Le groupe est-il meilleur que l'individu ? Plusieurs valent-ils mieux qu'un ? Très tôt, les psychosociologues ont tenté d'apporter une réponse expérimentale à ce type de préoccupation. On voulait savoir s'il était plus rentable qu'à tous les niveaux de la vie sociale, les individus s'organisent en groupes pour accomplir un certain travail et apporter des réponses à certains pro-

blèmes. Au-delà d'une simple comparaison entre la production du groupe et celle de l'individu, l'objet des recherches consistait à découvrir des procédés, des techniques qui pourraient augmenter l'efficacité du groupe en levant certains obstacles à sa production. Nous voyons ce but illustré de manière particulièrement démonstrative dans un texte de Faust (1959) :

« Le problème de la comparaison de la performance de groupe à la performance individuelle présente un intérêt à la fois théorique et pratique. L'utilisation actuelle de comités pour diriger les activités de nombreuses organisations, l'accent mis sur l'apprentissage en groupe dans l'éducation, et le recours fréquent dans les sciences à des conférences et des recherches de groupe indiquent tous que probablement le groupe peut agir plus efficacement que les individus (...). La participation à des groupes peut présenter un intérêt important car elle motive les individus dans des situations dans lesquelles les motivations seraient inadéquates autrement ».

Et, souligne l'auteur, non seulement la solution découverte par le groupe sera meilleure, mais elle sera de surcroît mieux acceptée par les individus composant le groupe. On peut noter, qu'au-delà d'une simple étude comparative, on recherche au sein du groupe des moyens d'action, voire de manipulation, sur l'individu, l'idéal étant d'optimiser la production par l'utilisation de pressions de groupe à la fois normatives et stimulantes.

[10]

**1.1.1.2. Le problème théorique.** L'objectif de départ, ici, n'est plus tellement de comparer la valeur respective du travail individuel et collectif, mais de mettre en évidence les variables agissant de manière spécifique en situation sociale, d'atteindre aux processus en jeu dans cette situation. On se demande en quoi le travail en groupe peut différer du travail individuel. Cependant, lorsque l'intérêt a commencé à porter sur la situation sociale, le fait d'être en groupe apparaît comme une variable supplémentaire agissant sur le comportement de l'individu au même titre que l'âge ou les aptitudes par exemple. Cette problématique peut d'ailleurs être située dans un cadre plus général que celui de la seule résolution de problème. Elle apparaît également en ce

qui concerne les jugements, l'apprentissage, la mémoire, etc... Ayant décrit le comportement individuel, considéré comme pur de toute influence sociale, on cherche à définir le comportement de l'individu dans un contexte social, par conséquent à déterminer l'action qu'a sur l'individu le fait de travailler avec autrui dans un groupe. Plusieurs termes de comparaison apparaissent alors - motivation, niveau d'activation, rôle du groupe en tant que soutien social - dont nous n'épuisons pas la liste ici. En résumé, la question que les auteurs se sont posée était : « Comment *l'individu* travaille-t-il dans un groupe ? ».

En fait, la manière dont la recherche sur le travail en groupe s'est développée nous amène à constater qu'alors qu'une pléthore de travaux étaient effectués dans le sens pratique, le problème théorique a été de plus en plus négligé et submergé par des considérations empiriques, c'est-à-dire par la seule comparaison quantitative de la production individuelle et de la production collective.

### ***1.1.2. L'efficacité comparée du groupe et de l'individu***

[Retour à la table des matières](#)

Trois résultats étaient possibles au terme de cette comparaison : le groupe est plus efficace que l'individu, ou moins efficace, ou enfin, on ne peut trouver de différence significative entre travail individuel et travail en groupe. En fait, ces trois résultats ont été obtenus, tous corroborés par de nombreuses recherches.

**1.1.2.1. Le groupe est supérieur à l'individu.** Bien que dès les premières recherches expérimentales en psychologie sociale, les auteurs se soient intéressés au travail en groupe, il faut attendre l'expérience de Marjorie E. Shaw en 1932, pour y trouver un plan expérimental qui ne soit pas trop sommaire et une tentative d'analyse des résultats présentant quelque rigueur. De plus, cette étude est à l'origine de nombreuses recherches et le matériel qu'elle utilise a été repris de nombreuses fois par la suite.

On donne une série de problèmes à résoudre à des individus isolés et à des groupes. Chaque sujet participait alternativement aux deux phases de l'expérience distantes de quinze jours : une phase de travail individuel et une phase de travail de groupe, comprenant chacune trois problèmes. Dans les groupes, il était notifié aux sujets que tous devaient participer en échangeant leurs idées, en décidant collectivement d'accepter ou de rejeter les solutions proposées. Les problèmes retenus comprennent plusieurs étapes de raisonnement, dont chacune devait être correctement résolue avant que la bonne réponse soit découverte. Pour illustrer cette expérience, il paraît utile de donner l'exemple d'un problème proposé aux sujets.

- Sur un côté d'une rivière, il y a trois très jolies femmes et leurs maris jaloux. Tous doivent se rendre sur l'autre rive, dans une barque qui ne peut [11] transporter que trois personnes à la fois. Seuls les hommes savent ramer, mais aucun homme ne pourrait supporter que sa femme reste en présence d'un autre homme sans être lui-même présent. Comment feront-ils pour traverser la rivière ?

À partir de l'analyse des résultats obtenus, c'est-à-dire en comparant les solutions correctes obtenues dans les deux situations expérimentales, on met en évidence une performance nettement supérieure dans les groupes que chez les individus.

Solutions correctes	Individus	7,9%
	Groupes	53,0%

Le succès des groupes est attribué au rejet plus fréquent des solutions incorrectes : dans les cas où il est possible de localiser les erreurs, les groupes les corrigent plus fréquemment que les individus. Le groupe a, d'une part, un rôle de sélection et, d'autre part, il dispose de plus de ressources que les individus.

Sur un autre type de matériel, Taylor et Faust (1952) ont obtenu les mêmes résultats, confirmant ainsi la supériorité du groupe sur l'individu.

Le matériel qu'ils utilisent se rapproche du jeu du « portrait » : les sujets doivent découvrir certains objets à l'aide d'un certain nombre de questions auxquelles il n'est répondu que par oui ou par non.

Dans tous les cas, on note une efficacité plus grande des groupes : ils posent moins de questions, font moins d'erreurs, et mettent moins de temps à découvrir la solution. De plus, l'efficacité augmente en fonction de la taille du groupe.

Dans les deux recherches que nous venons d'exposer, les différences entre la performance du groupe et celle de l'individu sont très significatives. Cela devrait donc confirmer le fait que le groupe est meilleur que l'individu. Cependant pouvons-nous pour autant considérer ces résultats comme probants ? En effet, et c'est dans ce sens que d'autres recherches seront poursuivies, il suffit qu'un individu suive son propre mode de raisonnement et découvre seul la bonne réponse pour que le groupe soit considéré comme ayant atteint la solution, alors que sans lui, les autres membres du groupe auraient pu se tromper ou parvenir à la solution après un temps beaucoup plus long. Les tâches proposées par M.E. Shaw, aussi bien que celle choisie par Taylor et Faust, ne nécessitaient pas à coup sûr une mise en commun des stratégies des sujets. M.E. Shaw le constate elle-même quand elle souligne le fait que tous les groupes ne suivent pas également la consigne de participation et de coopération.

**1.1.2.2. Il y n'a pas de différence entre performance individuelle et performance de groupe.** Les remarques précédentes nous amènent à poser le problème sous un angle différent : la probabilité pour qu'un groupe de  $n$  personnes puisse résoudre un problème, c'est-à-dire la probabilité pour qu'il contienne au moins un individu capable de parvenir à la solution, est plus grande que la probabilité individuelle de réussite. C'est ce qui expliquerait la supériorité des résultats au niveau du groupe. C'est dans cette optique qu'ont travaillé de nombreux chercheurs afin d'infirmer l'hypothèse de la supériorité du groupe.

Dorothy Macquart (1955) pose le problème de la validité de l'analyse des résultats effectuée par M. E. Shaw. Elle en arrive à la conclusion que la méthode de traitement de cette dernière demande à être transformée. Sa critique part de l'hypothèse suivante : la performance de groupe ne peut être considérée comme supérieure à celle de l'indi-

vidu que si elle surpasse celle de la personne la plus apte à résoudre le problème dans le groupe. Si on a la preuve qu'un des membres [12] du groupe aurait su résoudre seul le problème, on ne peut conclure à l'avantage du groupe.

Le plan expérimental qu'elle utilise est semblable à celui de M. E. Shaw. Les problèmes soumis aux sujets sont similaires, c'est-à-dire relativement complexes et exigeant pour leur résolution plusieurs étapes de raisonnement.

Au niveau de l'analyse des résultats, utilisant la même méthode que M. E. Shaw, c'est-à-dire en comptant comme équivalents et en comparant sans traitement supplémentaire les résultats individuels et les résultats de groupe, D. Macquart confirme les données de M. E. Shaw. Toutefois, cette méthode ne lui paraît pas satisfaisante : « elle compte l'individu comme égal au groupe et ne tient pas compte du fait que la solution peut être le résultat de l'activité de n'importe lequel des trois individus, plutôt que celle du groupe dans sa totalité. »

Par contre, ces mêmes données sont infirmées en utilisant une autre méthode d'analyse rendue possible par son plan expérimental. Elle groupe les résultats des sujets travaillant individuellement de telle sorte qu'ils forment des groupes fictifs, composés des mêmes membres que les groupes réels (les sujets travaillent alternativement seuls ou en groupe) et régis par les mêmes lois que les groupes réels. Par exemple, si deux individus d'un même groupe fictif résolvent le même problème, on n'attribue qu'une bonne réponse à ce groupe. Par suite, pour que les groupes soient considérés comme supérieurs aux individus, la performance des groupes réels doit dépasser la production des individus composant les groupes fictifs. L'analyse des données selon cette méthode ne permet pas de trouver une différence significative entre individu et groupe.

Solutions correctes dans les groupes réels 40%

Solutions correctes dans les groupes fictifs 30%

De plus, l'auteur pose le problème de l'adaptation du matériel proposé à l'émergence de conduites coopératives dans les groupes. Pour elle, le type de problème posé ne nécessite pas, et, à la limite, ne favorise pas les échanges coopératifs, mais elle attribue cette absence de coopération au fait que les problèmes ne sont pas assez complexes. Il faudrait, dit-elle, trouver des problèmes nécessitant une telle somme de travail qu'aucun individu ne pourrait les accomplir seul. Et de plus, il apparaît qu'un phénomène normatif entre en jeu, qui favoriserait la compétition dans les groupes, malgré les consignes de l'expérimentateur.

La procédure expérimentale utilisée par D. Macquart a été raffinée dans une étude de Faust (1959) : il répartit les sujets au hasard, soit à un travail individuel soit à un travail collectif. Au niveau de l'analyse des résultats, les sujets ayant travaillé seuls sont de nouveau répartis au hasard dans des groupes « nominaux », de la même taille que les groupes réels. Puis on compare les résultats de ces deux types de groupe. La production des groupes nominaux calculée de cette manière fournit une évaluation de la production d'un groupe d'une certaine taille, prévue sur des bases probabilistes, en supposant que le fait de travailler en groupe ne produit aucun effet, ni positif, ni négatif.

Les quatre problèmes utilisés ont été choisis de telle sorte que si un individu trouve la solution il lui soit facile de convaincre les autres de sa réussite.

On fait une analyse en deux temps des résultats obtenus : tout d'abord, on compare la performance individuelle à la performance de groupe, puis on compare la performance des groupes réels à celle des groupes nominaux. Les groupes sont très largement supérieurs aux individus, lorsqu'on applique la première procédure d'analyse.

[13]

Au contraire, la comparaison des groupes réels aux groupes nominaux remet en question la supériorité des groupes, qui ne semblerait attribuable qu'à un artifice de traitement des résultats, et ne dépendrait que de la probabilité plus grande qu'un individu sache résoudre le problème dans les groupes. Par conséquent, on peut conclure que le fait de travailler en groupe n'a aucun effet sur la performance.

**1.1.2.3. Le groupe est inférieur à l'individu.** Nous avons déjà souligné le fait que toutes les réponses possibles ont été données à la question initiale : qui, de l'individu ou du groupe est le plus efficace ? Après avoir exposé les recherches tendant à démontrer, soit que le groupe est supérieur à l'individu, soit qu'il lui est comparable, il nous reste maintenant à étudier les travaux prouvant la supériorité de l'individu sur le groupe. Notons toutefois le fait que ce type de recherche occupe une place beaucoup moins importante dans la littérature et que les publications sur ce thème sont assez rares.

Nous pouvons nous référer principalement à une expérience de Taylor, Berry et Block (1961) sur le *brainstorming*.

Les auteurs proposent aux sujets, des étudiants familiarisés avec le travail en groupe, trois problèmes sur lesquels ils sont invités à discuter en groupes, ou à travailler individuellement, les problèmes étant du type suivant : comment, en fonction de l'accroissement de la population scolarisée et des étudiants diplômables susceptibles de choisir des carrières pédagogiques, organiser l'enseignement sans qu'il ne perde en qualité ?

Les auteurs comparent la production d'idées des groupes réels à celles de groupes fictifs, composés en totalisant les idées de quatre individus travaillant isolément. Cette analyse démontre que le nombre moyen des idées fournies par les groupes fictifs, est beaucoup plus grand que celui produit par les groupes réels, et ce pour chacun des trois problèmes. De plus, après évaluation par plusieurs juges en termes de commodité, efficacité et généralité, il apparaît que la qualité des réponses est meilleure dans les groupes fictifs.

Cette infériorité des groupes serait attribuable, selon les auteurs, aux processus normatifs qui se créent lors de l'interaction : le groupe aurait un effet inhibant sur l'activité créatrice dans la mesure où, malgré la règle, des attitudes critiques peuvent s'y développer. Et, par ailleurs, on assiste dans les groupes à un nivellement du mode de pensée : le groupe réduit la variété des démarches individuelles et par conséquent le nombre d'idées émises. C'est pourquoi les auteurs concluent à un effet négatif de l'interaction sur le travail en groupe.



### *1.1.3. À la recherche d'un effet de groupe*

[Retour à la table des matières](#)

Nous voici donc placés face à une grande diversité de résultats, et en fait, devant tous les résultats possibles. Que peut-on conclure devant ces données contradictoires ? Sommes-nous mieux armés pour la comparaison entre la production individuelle et collective ? En effet, selon, que les auteurs ont pris parti pour le bien-fondé du travail individuel ou du travail en groupe, les résultats obtenus se révèlent différents, ce qui ne va pas sans poser quelques problèmes sur leur validité. La définition du groupe, de ses modalités de fonctionnement a été très fluctuante et souvent n'a pas dépassé un niveau implicite. Les chercheurs n'ont pas été plus avant dans leur définition, considérant que le groupe était une donnée évidente à partir du moment où l'on réunissait des [14] individus. C'est donc une donnée a priori. Par sa seule existence, le groupe confère une dimension sociale aux recherches ; et il n'est utilisé que dans la mesure où l'on cherche à déterminer son influence sur le comportement individuel. On ne se place pas sur le plan du groupe, il n'intervient que comme variable supplémentaire agissant sur la production des individus. Il n'est pas une entité dynamique représentant de l'intérêt en tant que telle, mais une réalité, figée, statique, qui restera égale au cours du déroulement des diverses expériences.

**1.1.3.1. Groupes nominaux et groupes réels.** Cette conception du groupe a donc mené aux paradigmes expérimentaux portant sur la comparaison entre groupes nominaux et groupes réels, où l'on traite les groupes nominaux comme des groupes réels et les groupes réels comme des groupes nominaux. Ceci est possible dans la mesure où les variables utilisées dans les différentes procédures expérimentales ne sont définies qu'au niveau de l'individu : sexe, âge, compétences, etc... Et de même que le groupe n'est qu'une agrégation d'aptitudes individuelles, les résultats se trouvent réduits à une somme de réponses individuelles. En effet, les résultats sont la plupart du temps, et même dans les groupes réels, récoltés au niveau individuel : on attribue une note à chaque sujet travaillant dans un groupe en fonction des apports qu'il a faits, et de sa contribution à la recherche de la solution. Par

exemple, dans des tâches de recherche d'anagrammes, on donne un point de plus au sujet qui présente le premier un nouveau mot au groupe. Ainsi, le travail d'un groupe n'est que la somme des apports individuels.

Ce type de raisonnement trouve sa quintessence dans les modèles établis par Lorge et Solomon (1955) et dans la systématisation de l'emploi des groupes nominaux : la production d'un groupe égale celle du plus productif de ses membres, et la supériorité du groupe sur l'individu résulte du fait que, plus le groupe est nombreux, plus il est susceptible de compter en son sein un individu d'un haut niveau de productivité. L'analyse n'est pas centrée sur la production spécifique des groupes, mais sur les compétences individuelles et leur composition en situation collective. À ce propos, les chercheurs se sont penchés sur la formulation de modèles mathématiques. C'est à ceux de Lorge et Solomon qu'il est fait le plus souvent référence.

Le premier modèle, appelé *modèle A*, s'applique à des problèmes solubles en une seule étape et exclut toute possibilité d'interaction entre les aptitudes des membres du groupe. Aussi, la probabilité pour qu'un groupe découvre la solution d'un problème est égale à la probabilité pour qu'il contienne un ou plusieurs individus capables de résoudre le problème. Si  $P_g$  est égal à la probabilité qu'un groupe de taille  $n$  puisse résoudre le problème et  $P_i$  à la probabilité qu'un individu parvienne à la solution, alors

$$P_g = 1 - (1 - P_i)^n$$

$P_g$  croît à mesure que la taille du groupe augmente.

$P_g$  et  $P_i$  sont des paramètres de la population considérés comme fixes pour une population et un problème donnés.

Le modèle *A* a été affiné afin de pouvoir être applicable à des problèmes à plusieurs étapes. Si un problème peut être résolu en  $S$  étapes indépendantes, et si le modèle *A* s'applique à chacune des étapes  $j$ , alors on pourra calculer la probabilité de réussite du groupe de la manière suivante :

$$P_g = \prod_{j=1}^S 1 - (1 - P_{ij})^n, P_i = \prod_{j=1}^S P_{ij}$$

[15]

S désigne le nombre d'étapes nécessaires à la résolution du problème,  $P_{ij}$  la probabilité individuelle de succès à chaque étape.

*Le modèle B* est fonction de la combinaison des aptitudes des membres du groupe. Il s'applique aux problèmes solubles en plusieurs étapes. La découverte de la solution est la conséquence de la mise en commun des réussites à chacune des étapes du problème. Aussi un groupe peut parvenir à la solution même s'il ne contient aucun individu capable de résoudre l'ensemble du problème à lui seul. L'exemple donné par Lorge et Solomon porte sur un problème à deux phases, en regard duquel on peut classer la population en quatre catégories, suivant sa capacité à le résoudre (Tableau 1).

Modèle B

Catégories de populations	Aptitudes	Fréquences de résolutions
$X_1$	résoud les 2 phases du problème	$P_1$
$X_2$	résoud la phase 1, pas la phase 2	$P_2$
$X_3$	résoud la phase 2, pas la phase 1	$P_3$
$X_4$	ne résoud aucune phase du problème	$P_4$

**Tableau 1.** - Exemple de solution d'un problème à deux phases

Compte tenu de cette distribution multinominale des aptitudes, la combinaison des compétences dans un groupe peut avoir pour conséquence la résolution d'un problème donné alors qu'au départ aucun membre du groupe n'aurait pu le résoudre individuellement. Cependant, il est rare que l'on dispose de suffisamment d'informations pour estimer les probabilités  $P_1, P_2, P_3, P_4$ .

Les auteurs vérifient la validité du modèle B en l'appliquant aux données de Shaw et constatent que le groupe est meilleur que l'individu dans la recherche de solutions à des problèmes séquentiels. Ainsi, le groupe n'intervient qu'en tant que lieu privilégié où peut s'effectuer l'addition des apports individuels.

Nous avons dit auparavant que, dans les recherches précédentes, on traitait les groupes réels comme des groupes nominaux. En effet, les paradigmes expérimentaux choisis et le traitement des résultats ne tiennent pas compte des processus en jeu dans la situation collective. Le problème auquel se sont heurtés les auteurs réside dans le fait que d'autres termes que le rendement intervenaient au niveau des effets produits par les expériences et que leur analyse ne recouvrait pas tous les phénomènes observés. Ceci n'a été que très rarement souligné de manière explicite dans la mesure où ces observations [16] étaient considérées comme fortuites et non pertinentes par rapport à la problématique centrale. Il apparaît qu'on s'est presque toujours placé dans une optique où l'on a tout fait pour privilégier le comportement individuel. On a été ainsi amené à nier tout phénomène d'interaction dans les groupes, d'autant plus qu'elle n'était pas nécessaire au bon déroulement des expériences ou à une production optimale des groupes. Bien souvent, au contraire, elle pouvait nuire à son rendement. Dans tous les cas, le sujet avait la possibilité de suivre sa propre stratégie pour résoudre les problèmes posés, puis présenter les résultats obtenus au groupe, qui pouvait au mieux décider de la validité des solutions. Mais, dans la mesure où dans la plupart des cas, la solution était évidente et n'avait pas besoin d'être démontrée, le rôle du groupe se trouvait considérablement réduit.

D'une manière indirecte, l'expérience d'Anderson (1961) met en évidence l'importance des effets de l'interaction dans les groupes. Utilisant le paradigme expérimental que l'on retrouve dans la plupart des recherches précédentes, c'est-à-dire la comparaison entre les groupes réels et les groupes nominaux, il tente d'apporter une réponse à la question suivante : la production d'un groupe est-elle ou non différente de la somme des apports de ses membres ? L'intérêt de cette expérience réside justement dans la difficulté à analyser les résultats de façon univoque, en fonction d'une ligne théorique.

Les sujets sont soumis par groupes de deux ou trois, ou individuellement, à une tâche verbale : la composition d'anagrammes. La diffé-

rence constatée entre la performance des groupes réels et la performance des groupes nominaux est petite et non significative. Par contre, une comparaison plus fine des résultats obtenus dans les deux types de groupe met en évidence les effets de l'interaction à travers la dispersion des scores individuels. Cette analyse est possible dans la mesure où dans les groupes réels, le premier individu indiquant un nouveau mot se voyait attribuer un point. Ainsi, la dispersion des scores est plus faible dans les groupes réels de deux personnes que dans les groupes nominaux, ce qui indiquerait l'existence d'un effet de nivellement lorsque deux individus travaillent en présence l'un de l'autre. Au contraire, dans les groupes de trois personnes, la dispersion est plus grande dans les groupes réels que dans les groupes nominaux. Il y a donc, dans les groupes réels, des sujets qui découvrent de nombreux mots alors que d'autres en produisent très peu. Et cet effet est masqué par la simple comparaison des scores totaux.

En conclusion, Anderson préconise un changement de problématique : selon lui, il faudrait dans les recherches ultérieures se placer d'emblée au niveau des processus de groupe, dans les groupes réels, et les étudier en fonction de variables telles que la structure et la composition du groupe. Soulignons que si l'auteur utilise la notion d'interaction, c'est en dernier recours, pour essayer de concilier des résultats tout à fait contraires à ses prédictions. Ainsi, cette expérience démontre bien les limites du modèle utilisé. Elle met l'accent sur la nécessité de poursuivre les investigations dans une perspective nouvelle, en abandonnant la comparaison individu-groupe.

**1.1.3.2. La tâche et le groupe.** Ce que nous pouvons constater à la lecture des différentes expériences, c'est que la tâche en elle-même est sans importance. Tous les problèmes ont été jugés équivalents dans la mesure où l'on n'a pas hésité à comparer les résultats obtenus à partir de tâches très diverses. Les auteurs n'ont pas jugé qu'une certaine unité était nécessaire à la validité d'une telle comparaison.

[17]

Même sans pousser très loin l'analyse, il apparaît que parmi les problèmes proposés certains avaient un nombre fini de solutions, déterminées à l'avance et d'autres un nombre beaucoup plus large, impossible de définir à priori, le brainstorming par exemple. A partir de

là, on peut se demander quels effets pouvaient avoir ces divers types de problèmes sur la recherche individuelle ou collective de solution. Cette analyse a été partiellement effectuée dans le second modèle de Lorge et Solomon prédisant sur une base uniquement probabiliste qu'un groupe pouvait résoudre un problème décomposable en plusieurs phases même si aucun individu dans le groupe ne pouvait le résoudre isolément. Mais, si la plupart des chercheurs ont continué par la suite à employer la méthode des groupes nominaux, aucun n'a cherché à opérationnaliser ce modèle ou à en dégager les implications dans un plan expérimental. Pourtant, les deux modèles de Lorge et Solomon mettent l'accent sur le fait que la tâche n'est pas indifférente.

Par suite, nous pouvons également nous demander si la tâche exigeait vraiment un groupe. M. E. Shaw et D. Macquart remarquent le bas niveau de coopération dans les groupes. Faust conclut à l'absence de tout effet de groupe. Cependant, malgré la consigne insistant sur la nécessité de coopérer, les tâches utilisées y incitaient-elles vraiment ? Il semblerait, au contraire, que tous les problèmes proposés par cet auteur pouvaient être résolus par une recherche solitaire de solutions partielles, et par la mise en commun des différentes découvertes individuelles. Dans ce cas, il n'y a pas de raison pour que les groupes réels où le niveau de coopération est très bas n'aient pas des résultats semblables à ceux des groupes nominaux, où l'on se borne de la même manière à rassembler des solutions individuelles.

L'étude étant centrée sur l'efficacité, lorsqu'un effet de groupe se manifeste, il apparaît souvent comme nuisible. Taylor, Berry et Block concluent que le groupe réduit, en la normalisant, l'apparition d'idées. Mais il est fort possible que tous les processus de groupe, organisation, structuration, prises de décision... viennent interférer avec la simple production d'idées. Le sujet placé seul devant sa feuille avec pour seule consigne de générer des idées peut « produire » immédiatement. Il n'en va pas de même pour les membres d'un groupe dans la mesure où ils doivent simultanément se constituer en tant que groupe. Cela pose le problème du niveau où se situe l'étude du travail de groupe. Est-ce seulement en termes d'efficacité et de productivité, et nous avons vu que jusqu'alors cette façon de poser le problème est insatisfaisante, ou bien est-ce en termes de processus de groupe ? Nous voyons alors apparaître des problèmes spécifiques au groupe, comme par exemple, la satisfaction induite par la situation collective. En effet,

dans l'expérience sur le brainstorming, les auteurs, tout en démontrant qu'un individu travaillant isolément produit plus d'idées qu'un individu placé dans un groupe, soulignent le fait que les sujets, ayant passé l'expérience en groupe, en étaient particulièrement contents. Toutefois, ils ne considèrent pas la satisfaction induite par le travail en groupe comme une variable pertinente.

Ainsi le problème tend à se transformer. La comparaison individu-groupe polarise de moins en moins l'intérêt au profit de l'étude des groupes eux-mêmes. C'est dans cette perspective que se situe l'expérience de Roby et Lanzetta (1961). Bien que, dans ce cas encore, la procédure habituelle de comparaison des groupes nominaux aux groupes réels se trouve utilisée, ce n'est pas à ce niveau que se situent les résultats les plus intéressants. Cette expérience a pour objet de déterminer l'existence d'un effet de groupe dans la performance des groupes de travail. *L'effet de groupe* est défini par la présence d'une interaction au [18] sens statistique du terme, des apports des membres du groupe. Cet effet est différent d'une simple sommation des apports individuels.

La tâche que les auteurs ont utilisée permet de mesurer la contribution individuelle et la production du groupe et d'évaluer la façon dont les contributions varient en fonction de changements dans la composition du groupe. L'appareillage expérimental est composé de trois consoles dotées chacune de trois signaux lumineux de couleur différente, disposés en triangle et d'un bouton de commande, de telle sorte que les trois consoles soient connectées entre elles, et que le fait d'appuyer sur le bouton d'une console puisse avoir des effets sur les trois consoles, suivant des lois prédéterminées. La tâche consiste à allumer les trois signaux rouges, situés au sommet des triangles composés par les trois signaux lumineux, en un minimum de manipulations. Par conséquent, elle consiste également à découvrir les lois régissant l'allumage des trois signaux, par exemple : le bouton de chaque console permet de faire avancer d'un cran les signaux lumineux situés sur les deux autres consoles.

À l'aide d'un test préliminaire, les sujets étaient répartis en trois niveaux de compétence et travaillaient, soit individuellement, soit en groupe de trois personnes de compétence différente et hiérarchisée.

Les auteurs n'ont pas pu mettre en évidence de façon suffisamment claire l'existence d'un effet de groupe. De plus, les corrélations relativement faibles entre compétence individuelle et critère de performance du groupe indiquent que l'aptitude individuelle, bien qu'importante, ne constitue pas la seule variable en jeu : il existe une relation entre les capacités individuelles et leur possibilité d'expression dans le groupe. Ainsi, la performance du groupe est au point optimum quand la compétence individuelle s'accompagne d'une volonté de contrôle des décisions du groupe, de telle sorte que la structure d'influence reflète les différences de capacité dans le groupe. Pour que cette hiérarchie puisse apparaître, et cette structure d'influence émerger, il faut que le groupe prenne conscience des différences de capacité de ses membres. Cette prise de conscience est plus ou moins facilitée par le type de tâche confié au groupe. Dans la présente expérience, les auteurs notent le fait que la tâche ne favorisait pas la perception par les différents membres du groupe des aptitudes des autres. Les résultats mettent l'accent sur le fait que la performance de groupe doit être interprétée en fonction de deux facteurs : un facteur de composition, tenant compte des propriétés individuelles, et un facteur d'organisation, relié aussi aux compétences individuelles, mais plus difficile à mettre en évidence. Ce facteur est composé de relations complexes entre les compétences individuelles et les caractéristiques de la tâche, qui permettent aux individus de s'exprimer et de faire progresser le groupe. Cette étude dégage ainsi l'importance de l'organisation pour l'utilisation efficace des compétences dans un groupe.

**1.1.3.3. Le nouveau problème.** L'apport de Roby et Lanzetta détermine la suite de la recherche sur le travail en groupe. Dans cette étude, tous les termes de la transformation de la problématique se trouvent ébauchés. C'est la première recherche axée sur la découverte d'un effet de groupe. Bien que la définition qui en est donnée soit relativement restrictive, les résultats dépassent l'attente initiale. On y trouve énoncée une idée nouvelle : l'effet de groupe peut être différent de la simple sommation des aptitudes individuelles. Contrairement aux assertions précédentes, on voit apparaître l'hypothèse selon laquelle l'effet de groupe n'est pas seulement fonction de sa composition. Ainsi la compétence individuelle ne constitue pas la seule variable qui intervient : elle [19] est médiatisée par la structure d'influence



dans le groupe, et par suite, par les possibilités d'expression qui en résultent pour chacun. Enfin, les auteurs soulignent un point fondamental, selon lequel le type de tâche soumis aux sujets favorise ou non l'expression au sein du groupe. Au regard des autres variables, la compétence individuelle perd ainsi l'importance qui lui était attribuée précédemment.

L'intérêt se déplace donc : on met l'accent sur les apports du groupe, et en fait, il n'y a pas de choix entre le groupe ou les individus : le groupe existe, et c'est sur lui que se centre l'étude psychosociale. Il faut donc déterminer comment il travaille et comment il est le plus efficient. Dans cette perspective, la compétence individuelle peut être considérée comme aléatoire. En effet, elle peut ou non s'exprimer, en fonction, d'une part, des caractéristiques de la tâche, d'autre part de l'organisation du groupe, produit de son activité. C'est donc sur ces deux termes que porteront les travaux ultérieurs.

## 1.2. Les groupes entre eux

On se place ici d'emblée sur le terrain du groupe et la comparaison ne porte plus sur les performances respectives des individus et des groupes, mais sur la seule efficacité des groupes en fonction des conditions dans lesquelles ils sont placés.

### *1.2.1. Structure de communication et travail de groupe*

[Retour à la table des matières](#)

**1.2.1.1. Réseaux de communication et efficacité.** L'objet d'étude porte essentiellement sur la résolution de problèmes dans des réseaux de communication déterminés et, par suite, sur l'influence de ces réseaux sur la performance de groupe. La variable indépendante est constituée par le cadre topologique dans lequel le réseau est placé, ce qui laisse à l'expérimentateur le choix d'assigner à certains individus des positions privilégiées au sein du réseau. Nous citerons pour exem-

ple les travaux de Leavitt (1951) sur l'efficacité comparée des groupes dans différents réseaux de communication.

Cet auteur part de l'hypothèse que les possibilités matérielles de communication dont les groupes disposent agissent sur leur mode de comportement et sur la réalisation de tâches diverses. La position des individus, dans les réseaux, détermine au premier chef la quantité d'informations dont ils disposent, et la possibilité de se procurer l'information manquante. Le problème essentiel ici est donc celui de l'échange et de la maîtrise de l'information, qui vont déterminer le statut des individus dans le groupe. Ainsi, « la quantité d'information nécessaire à la résolution d'un problème est d'importance capitale quant à ses effets sur le comportement d'un individu ». Elle est directement liée à la centralité, c'est-à-dire à « la proximité d'un individu par rapport aux autres membres du groupe, et par conséquent au degré de disponibilité de l'information nécessaire à la résolution du problème ». La place de l'individu dans le réseau des relations, c'est-à-dire la manière dont il peut disposer de l'information, la maîtriser ou en être dépendant, va donc avoir une action directe sur le rôle qu'il assumera dans le groupe. Ce rôle variera en fonction de son importance pour la résolution du problème, sa latitude d'action et la prise de responsabilité qu'il implique, et de sa monotonie. Ce qui est central dans [20] les expériences de Leavitt, c'est la possibilité de maîtrise de l'information, assignée aux individus en fonction de la forme même du réseau, c'est-à-dire distribuée plus ou moins également aux membres du groupe. Dans le cas d'une distribution inégale de l'information, c'est l'individu le plus central du groupe qui sera à même de prendre en charge la résolution du problème.

Le dispositif expérimental utilisé ici a été repris de nombreuses fois dans les expériences suivantes. Les sujets sont placés par groupes de cinq autour d'une table circulaire et séparés les uns des autres par des cloisons : ils ne peuvent donc se voir. Par un appareillage approprié, ils peuvent envoyer des messages écrits au destinataire de leur choix, dans la limite des possibilités offertes par l'expérimentateur. On leur distribue des cartes contenant six symboles. La tâche consiste à découvrir le symbole commun à toutes les cartes. Le problème est résolu quand tous les sujets ont découvert ce symbole.

Les réseaux dans lesquels les sujets ont à travailler sont au nombre de quatre (cf. Fig. 1)

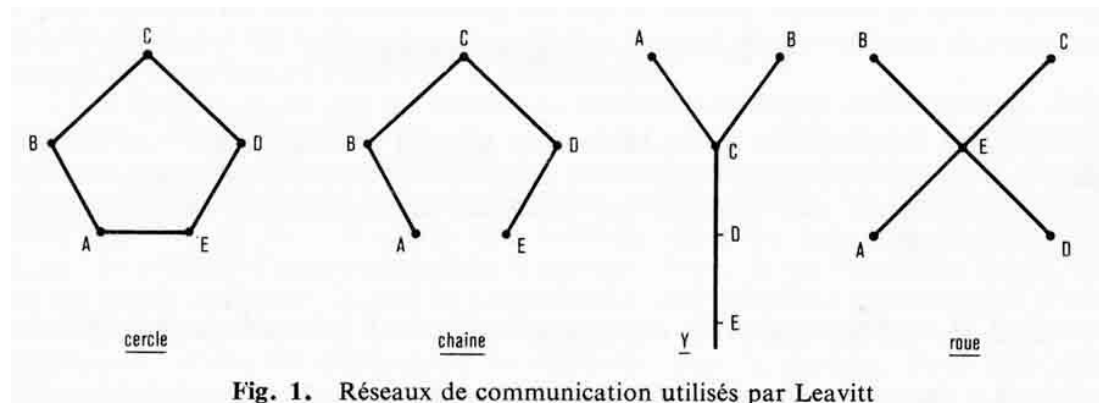


Fig. 1. Réseaux de communication utilisés par Leavitt

Nous pouvons voir que ces réseaux diffèrent assez nettement quant à leur degré de centralité, c'est-à-dire qu'ils peuvent être ordonnés en fonction du fait qu'un individu y occupe une position de plus en plus centrale, si l'on passe du cercle, où cette position n'existe pas, à la roue.

Les résultats ont été établis en termes de temps nécessaire à la résolution du problème, de nombre de messages émis, et de nombre d'erreurs effectuées dans les différents groupes. Si l'on compare l'essai le plus rapide dans chaque réseau, on peut noter que la roue est nettement plus rapide que le cercle, donc que la centralité du réseau augmente la vitesse de résolution du problème.

De même, on a pu observer que le cercle envoie plus de messages que la roue. De plus, on note une différence fonctionnelle entre les messages suivant la position des sujets qui les envoient. Le nombre de messages d'information est en corrélation directe avec la centralité positionnelle ; par contre, le nombre de messages d'organisation est en corrélation inverse avec la centralité positionnelle. Le sujet central sert donc de relais pour l'information, mais plus le degré de centralité d'un sujet est grand, plus il reçoit des demandes d'organisation donc de prise en charge de la résolution du problème. En conclusion, si l'on compare les deux réseaux les plus antagonistes, on pourra en déduire que le cercle est inorganisé, sans leader, qu'il émet beaucoup de messages et que cet excès d'information est une source d'erreurs plus fréquentes. Par contre, la roue envoie moins de messages, est organisée de façon stable, avec un leader à sa tête et fait moins d'erreurs.

L'auteur voit dans les résultats obtenus l'illustration du fait que « la [21] position de chacun dans un groupe influe sur ses chances de devenir leader du groupe, sur la satisfaction que lui procure son travail sur l'importance de son activité et sur celle de sa contribution fonctionnelle au groupe ». Le rôle qu'un individu assume dans un groupe, est directement déterminé par le statut qu'il occupe dans ce groupe, même si ce statut lui est attribué de façon aléatoire, ce qui est le cas ici. La place qu'il occupe dans un groupe social influe de façon stricte et nécessaire sur son comportement. Bien plus, la centralité confère l'indépendance d'action. Plus faible sera la centralité, plus grande sera la dépendance, et par suite, la frustration : « Lorsqu'une position a une centralité faible par rapport aux autres positions du groupe, la personne occupant cette position suivra et dépendra du leader, acceptera ses ordres et assumera un rôle peu favorable au prestige, à l'activité et à l'expression de soi. »

**1.2.1.2. Organisation différentielle en fonction de la tâche.** De même que les travaux précédents, l'étude de Heise et Miller (1951) porte sur la comparaison de différents réseaux de communication, en introduisant une variable supplémentaire : la nature et la tâche. L'apport essentiel de cette étude est que l'on voit s'y ébaucher une différenciation entre les tâches. En effet, les auteurs caractérisent certaines tâches selon divers critères, comme nécessitant ou non de l'initiative par exemple, et les utilisent comme variables expérimentales. Ils partent du principe que la performance de groupe est fonction de son organisation, et du type de problème qui lui est soumis.

Les sujets sont placés par groupes de trois dans divers réseaux de communication ; ils sont reliés entre eux par des lignes téléphoniques qui fonctionnent dans un seul ou deux sens et communiquent donc oralement (Fig. 2).

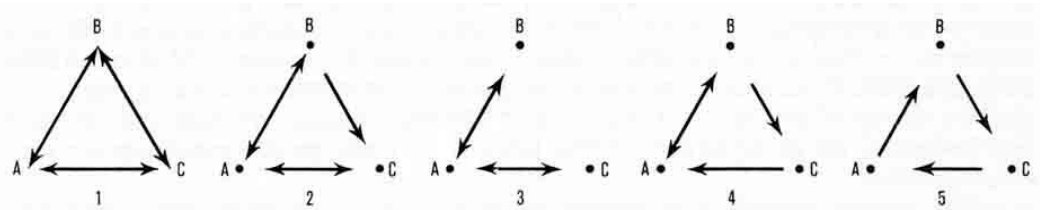


Fig. 2. Réseaux de communications utilisés par Heise et Miller

Les problèmes utilisés sont au nombre de trois. 1) Les sujets doivent reconstituer à partir de listes partielles mises à la disposition de chacun d'eux des listes complètes de mots, les auteurs qualifient cette tâche comme stéréotypée et ne demandant aucun effort d'imagination : les mots se suivent dans un ordre aléatoire. 2) Les sujets doivent reconstruire des phrases : il leur est donc laissé une certaine latitude d'initiative. 3) Les sujets doivent rechercher des anagrammes.

Au niveau de l'analyse des résultats, on note que les différents réseaux de communication n'affectent pas la performance en ce qui concerne la recherche d'anagrammes. Cette tâche ne requiert pas de communication, donc les obstacles à l'échange d'information ne jouent aucun rôle. Quant à la reconstitution de la liste de mots, la performance est la meilleure, en temps et en économie de messages, quand les sujets sont placés dans le réseau 1, c'est-à-dire quand il est possible à chacun d'entre eux de communiquer avec leur deux partenaires. Par contre, lorsqu'il s'agit de restructurer des phrases, le réseau 3 est le plus efficace : un membre du groupe y occupe une position [22] centrale, ce qui lui donne la possibilité de coordonner la production du groupe : de par sa position, il prend en charge le rôle d'intégration de l'information, essentiel pour la bonne marche du groupe.

Nous pouvons souligner deux différences essentielles entre les problèmes choisis. En premier lieu, les tâches nécessitent ou non un échange d'information, et c'est alors que l'on peut constater que les problèmes d'anagrammes ne dépendent aucunement des réseaux de communication, donc de la structure des échanges et, par conséquent, encore moins de l'interaction entre les membres du groupe, comme nous le notions précédemment. En second lieu, la tâche peut, soit se réduire à un simple échange d'information, soit nécessiter une coordi-

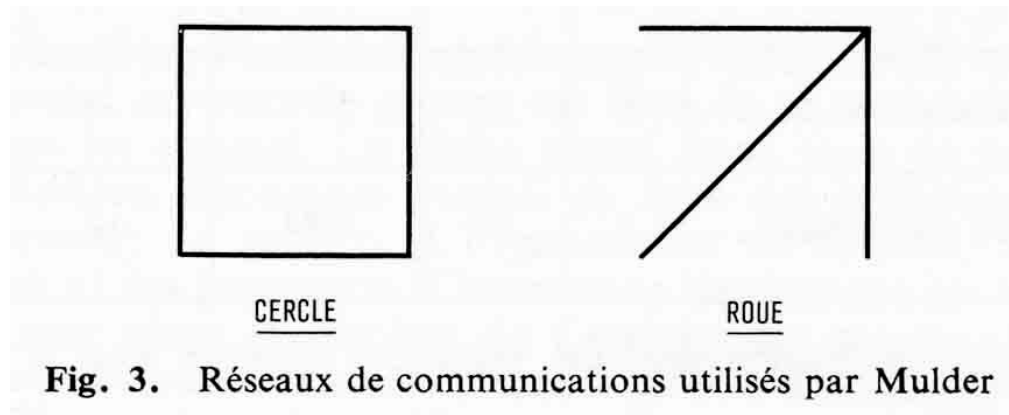
nation de cette information. A ce niveau, les réseaux permettant une meilleure performance diffèrent. Donc, l'organisation que chaque réseau impose au groupe est mieux adaptée à la résolution de certains types de problèmes qu'à d'autres.

**1.2.1.3. Structure d'organisation, structure de décision et performance.** Les recherches précédentes sont basées sur le postulat suivant : le comportement d'un groupe correspond strictement au réseau dans lequel il est placé. L'organisation du groupe est donc une donnée du réseau. Cependant, nous pouvons nous demander si les réseaux de communication existant dans les groupes sont la cause ou la conséquence de l'organisation existant dans ces groupes. En effet, à l'aide des réseaux, nous pouvons décrire la structure de communication d'un groupe : ils sont une donnée manifeste, aisément observable, mais ils ne prennent une véritable signification psychosociale que par rapport aux phénomènes qui les sous-tendent. Dans ce cas, dans quelle mesure la manipulation des réseaux de communication est-elle équivalente à la manipulation de la structure d'un groupe ? La contrainte imposée par le réseau détermine-t-elle à coup sûr le comportement d'un groupe, les statuts de ses différents membres, et par suite les prérogatives accordées à chacun ? Mulder (1960) s'est attaché à l'étude de ce problème et a porté son attention sur l'organisation que les groupes développent dans les différents réseaux, du fait que, malgré leur présence, les groupes conservent une certaine marge de latitude pour leur structuration.

Cet auteur introduit la notion de structure de décision, qui, selon lui, a une influence bien plus importante sur le travail d'un groupe que le cadre topologique, dans lequel ce groupe est placé. L'hypothèse principale est que les groupes à structure de décision centralisée sont capables de meilleures performances, du fait que les contributions de chaque membre peuvent être intégrées par la personne située en position centrale, à laquelle le groupe délègue un rôle-clé : celui de la prise de décision. C'est elle qui rassemblera l'information, initialement divisée entre tous les membres du groupe et qui, par suite, pourra résoudre le problème pour le groupe. Alors que la structure topologique est une donnée stable, imposée, la structuration de la décision s'accomplit selon un processus dynamique. Ainsi, le réseau des interactions se différencie de la structure de décision. Le réseau induit la

première, le groupe génère la seconde. De plus, l'organisation du groupe sera d'autant plus vulnérable qu'elle est plus centralisée : si la personne centrale ne remplit pas le rôle que le groupe lui confère, les conséquences pour l'efficacité du groupe en seront importantes et néfastes ; et la vulnérabilité croîtra en fonction des pressions exercées par le groupe sur la personne centrale sous forme de demandes multiples d'information et d'explication. Par conséquent, « si le groupe ne parvient pas à développer une structure de décision centralisée, nous pouvons [23] nous attendre à ce qu'au début de la phase de travail, les groupes à structure d'interaction centralisée - en roue - ne réussissent pas mieux, éventuellement moins bien que les groupes peu centralisés - en cercle ». Ainsi, pour atteindre à une meilleure efficacité, à structure d'interaction centralisée doit correspondre une structure de décision centralisée.

Au cours de la manipulation expérimentale, l'auteur n'utilise que deux types de réseaux, nettement opposés quant à leur degré de centralité : la roue et le cercle (cf. Fig. 3).



**Fig. 3.** Réseaux de communications utilisés par Mulder

Il soumet aux groupes des problèmes relativement complexes et nécessitant une grande qualité d'information, du type suivant : « Une petite compagnie doit déménager et emporter quatre types d'objets : a) des chaises, b) des bureaux, c) des classeurs, d) des machines à écrire. Combien de camions faudra-t-il pour effectuer le déménagement en un seul voyage ? » On distribue une part égale de l'information à chaque sujet, concernant : le nombre des différents objets que chaque camion peut transporter, et le nombre d'objets que la société possède.

À partir des types de contenu des messages (demande ou apport d'information, demande d'organisation, par exemple), de leur expéditeur, et de leur destinataire, on calcule un indice de décision centralisé (D. C. 1.) qui donne la « mesure de la centralisation de la structure de décision en une position (celle du leader par exemple) ». Il varie de 0 à 1.00. Du point de vue de l'émergence d'une structure de groupe, on peut observer que pour les deux derniers problèmes, l'indice de décision centralisée des groupes en roue est de .51, celui des groupes en cercle de .24. Ainsi, la prise en charge de la décision apparaît mieux dans les groupes centralisés. De plus, l'auteur différencie, pour chacune des conditions expérimentales, les six groupes les plus centralisés du point de vue de la décision, et les six groupes les moins centralisés, et analyse leur efficacité en termes de rapidité, de nombre d'erreurs et de messages, et ce pour le dernier problème (cf. Tableau 11). Soulignons que les groupes les moins centralisés adoptent la stratégie de résolution la plus coûteuse par rapport aux types de problèmes proposés.

On peut constater que les groupes à haut degré de centralité sont plus rapides, qu'ils font moins d'erreurs (bien que les différences soient moins significatives). Du point de vue du nombre de messages, il y a interférence entre la structure d'interaction et la structure de décision, et la différence est surtout sensible entre les deux types de groupes les plus opposés : le cercle à décision peu centralisée et la roue à décision centralisée et entre les deux sous-groupes de chacun des réseaux : moins la décision dans le groupe est centralisée, plus il lui est nécessaire d'envoyer des messages pour parvenir à la résolution du problème. Ces résultats font apparaître le rôle primordial joué par le centralisateur chargé de rassembler, d'intégrer et de traiter les informations. Si cette fonction n'est pas remplie, le groupe perd en efficacité.



[24]

		N	D.C.I.	Temps de résolution	Nombre d'erreurs	Nombre de messages par position
Groupes en roue	Centralisés	6	.85	4.01	0	2.46
	Peu centralisés	6	.17	7.88	5	4.21
Groupes en cercle	Centralisés	6	.54	5.79	4	4.88
	Peu centralisés	6	.07	8.84	12	7.46

Tableau II - Indice de décision centralisé, rapidité et efficience pour le dernier problème

**1.2.1.4. Efficience, information et tâche.** Les expériences précédentes sont toutes axées sur la performance d'un groupe donné. L'objectif essentiel y est l'étude de l'efficacité. On cherche à découvrir quels sont les réseaux et par suite les types d'organisation les plus propices à une meilleure production des groupes. En fait, ceci revient à évaluer la faculté d'adaptation de ces derniers à une certaine infrastructure matérielle, figurant un climat de contrainte important : les sujets ne se voient pas, ne peuvent pas se parler. Ils communiquent par écrit, ce qui a pour effet de modifier la portée et la nature des messages échangés. Ils n'ont une vue d'ensemble ni du réseau dans lequel ils sont placés, ni de la tâche qu'ils ont à accomplir. La seule marge de liberté qu'il leur reste est donc d'adapter ou non leur mode de résolution aux réseaux où ils travaillent ; et n'ayant aucun pouvoir sur ceux-ci, ils doivent s'en accommoder pour résoudre les problèmes posés, de manière plus ou moins efficace, avec une satisfaction plus ou moins grande. Ainsi, à partir du moment où l'on place des sujets dans cette situation expérimentale, c'est-à-dire dans l'appareillage des réseaux de

communication, on maîtrise la majeure partie de leurs possibilités d'interaction et disparaît alors une tâche importante pour le groupe, qui est de déterminer le rôle et la place de chacun par rapport à la tâche ; on peut dire que le groupe produit des solutions mais qu'il ne se produit pas lui-même. Le paradigme expérimental utilisé, en même temps qu'il parvient à une grande rigueur, atteint ses limites.

Par suite, les communications ne sont plus définies que de manière instrumentale, en fonction de leur utilité pour la résolution du problème. Ainsi, l'intérêt porte en premier chef sur les échanges formels, qui se justifient explicitement par rapport au travail du groupe ; et tous les échanges qui sortent de ce cadre sont superflus et constituent une perte d'efficacité pour le groupe. Les possibilités d'organisation étant limitées par les réseaux, l'échange d'information devrait, dans un cas idéal, constituer la totalité de la production du groupe. La nature du travail exigé est essentiellement de rassembler et d'intégrer les divers renseignements détenus par chaque membre du groupe. Seule la structure logique des problèmes change, mais cette différenciation n'intervient pas comme variable expérimentale. On peut donc dire que l'échange d'information, centré sur la résolution du problème, est le seul moteur de communication du groupe.

[25]

Par suite, la tâche constitue la seule variable véritablement sociale, mais la dimension sociale qu'elle confère est extérieure au groupe, c'est-à-dire, non pas le résultat d'une activité structurante de sa part, pouvant porter simultanément sur lui-même et sur la résolution du problème, mais la réponse à une contrainte imposée par l'expérimentateur.

### ***1.2.2. Résolution de problème et créativité***

[Retour à la table des matières](#)

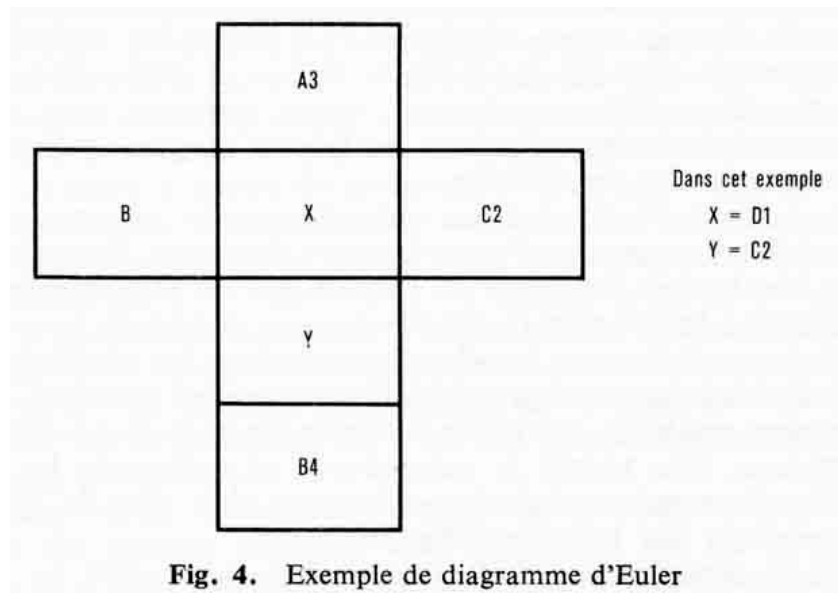
Dans leurs recherches, Faucheux et Moscovici (1958-1960) utilisent le paradigme expérimental inverse : le groupe est libre de se structurer, eu égard aux problèmes qu'on lui soumet. La tâche prend donc rang de variable indépendante et sa définition rigoureuse permet de faire des inférences sur la genèse et de comportement du groupe.

L'organisation de celui-ci, la structure des communications et les processus d'interaction deviennent les variables dépendantes : elles sont alors le résultat de l'activité du groupe. Dans une série d'expériences, ces auteurs démontrent que la genèse d'un groupe est en rapport avec la tâche. Chaque type de problème implique un mode d'élaboration différent, donc un type d'activité et de structuration spécifique de la part du groupe.

La tâche est considérée sous deux aspects : dans un cas, il s'agissait de découvrir toutes les structures possibles d'un jeu d'éléments donné : c'est la *tâche-créativité* : les arbres de Riguet. Dans l'autre cas : les figures d'Euler, il fallait trouver quel était l'élément réclamé par une structure donnée ; une seule solution était possible : c'est la *tâche résolution de problème*. Une description plus détaillée nous permettra de mieux saisir les différences existant entre ces tâches :

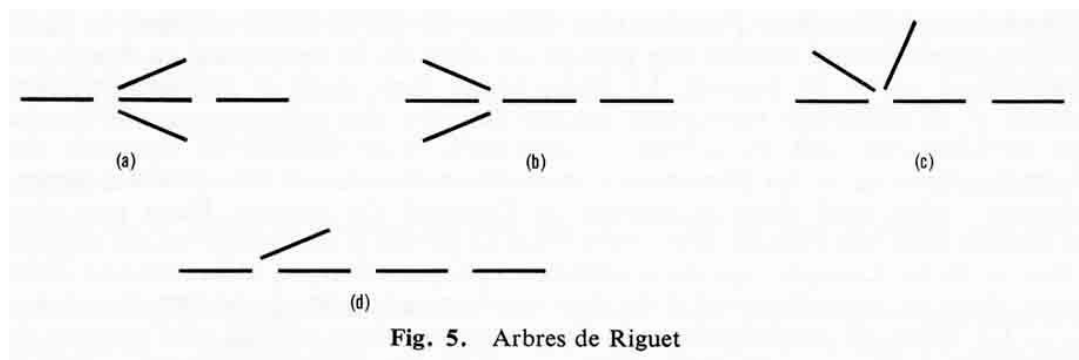
- Les figures d'Euler :

On propose aux sujets des planches sur lesquelles figure un damier plus ou moins régulier ayant un nombre de cases variable. Certaines cases contiennent soit une lettre, soit un chiffre, soit une lettre et un chiffre. Deux cases contiennent l'une un X, l'autre un Y : elles doivent être complétées à l'aide d'une lettre et d'un chiffre selon les règles suivantes : a) Dans une même ligne et une même colonne, il est interdit de répéter un même chiffre ou une même lettre. b) Les lettres disponibles sont A. B. C. D. et les chiffres 1. 2. 3. 4. c) Quatre combinaisons sont interdites : A1. B2. C3. D4. (cf. Fig. 4).



- Les arbres de Riguet :

On demande aux sujets de combiner sept bâtonnets de façon à obtenir le plus grand nombre possible de figures différentes, c'est-à-dire, qui ne peuvent être obtenues à partir d'un arbre précédent par simple rotation des bâtonnets. La figure 5 donne l'exemple de figures exécutées avec cinq bâtons : les arbres *a*, *b*, *c*, sont semblables : ils ne diffèrent que par l'orientation des branches. Par contre, l'arbre *d* diffère des trois précédents. Les figures fermées sont interdites et il est possible d'obtenir 23 arbres différents à partir de sept bâtonnets (Fig. 5).



Ainsi, « l'Euler est une structure dans laquelle il faut insérer des éléments, alors que le Riguet est un jeu d'éléments simples dont il faut découvrir toutes les structures possibles ».

Ces deux tâches nécessitent ou non une conduite de groupe unanime. Comme le soulignent les auteurs, « le degré de participation et de coordination exigé par les deux épreuves correspond aux structures logiques des deux tâches ». En effet, la réussite à l'Euler implique une stratégie. Bien que celle-ci puisse prendre des formes multiples, le travail en groupe ne peut s'effectuer que dans la mesure où tous ses membres suivent la même règle de résolution. Sinon, chacun constitue une gêne pour l'autre. Ainsi, l'unité de groupe est une condition nécessaire à la réussite. Dans les épreuves de Riguet, au contraire, la dispersion a un effet favorable : les sujets peuvent chercher séparément des structures nouvelles et le travail de groupe consistera essentiellement à discriminer parmi les structures proposées celles qui sont déjà apparues et celles qui sont nouvelles. On peut distinguer parmi les arbres de Riguet des figures fréquentes et des figures rares, originales. La thèse des auteurs est que la supériorité du groupe dépend du type de tâche : l'interaction sociale n'est pas une garantie de meilleur rendement. Cette assertion sera vérifiée si les groupes découvrent davantage d'arbres de Riguet que les individus, mais ne résolvent pas mieux les figures d'Euler.

La différence de performance des individus et des groupes est peu significative du point de vue quantitatif pour les deux épreuves. Par contre, l'analyse qualitative des résultats à l'épreuve de Riguet met en évidence le fait que les groupes découvrent à la fois plus de figures banales et plus de figures originales, avec une redondance inférieure à celle observée dans les résultats individuels. De plus, les individus sont moins méthodiques que les groupes. Mais si chez eux, travailler avec méthode accroît la redondance et la découverte de figures banales, en groupe, cela réduit la redondance et augmente les probabilités d'apparition des structures originales. On peut dire que le groupe réalise mieux les possibilités qui lui sont offertes.

Une seconde expérience (1960) a pour but de mettre en évidence les [27] rapports entre la structure cognitive de la tâche, l'organisation du groupe et la performance. « Entre la nature de la tâche, la structure des communications dans le groupe, et sa capacité à résoudre le problème, il y a des rapports univoques. » De la définition et de l'analyse

des épreuves d'Euler et de Riguet, on peut inférer les hypothèses suivantes : a) la tâche d'Euler favorise l'émergence des structures centralisées ; b) par suite, les groupes centralisés auront plus de chances de réussir dans la tâche d'Euler et les groupes non centralisés dans l'épreuve de Riguet ; c) le nombre de communications sera plus grand dans l'épreuve d'Euler que dans celle de Riguet et le nombre de critiques plus grand dans l'épreuve de Riguet que dans celle d'Euler.

Tous les groupes expérimentaux sont soumis à une observation qui permet d'établir la structure de leurs échanges à partir des matrices d'intercommunication, permettant de distinguer les groupes centralisés des groupes non centralisés.

Les résultats obtenus confirment les hypothèses en ce qui concerne l'émergence d'une structure de groupe (Tableau III) et la fréquence de réussite (Tableau IV).

Groupes	Épreuves	
	Euler	Riguet
Centralisés	8	4
Non centralisés	4	8

**Tableau III.** - Emergence d'une structure de groupe

Groupes	Fréquence de réussite	Riguet		Euler	
		F	%	F	%
Centralisés		6	.37	13	.45
Non centralisés		21	.60	3	.19

**Tableau IV.** – Fréquence de réussite

Une étude détaillée des échanges entre les membres des différents groupes a permis de mettre en évidence l'organisation apparaissant dans les groupes non centralisés, *lors de la construction des arbres de Riguet*. On assiste à l'émergence d'une structure comprenant : le créateur, l'organisateur et les autres. Le créateur est centré sur la tâche, il a essentiellement une fonction de production. Il reçoit et émet le moins de critiques, et émet un minimum de communications non spécifiques. L'organisateur reçoit la plus grande partie de l'information et il est le personnage le plus approuvé du groupe. On peut dire de lui qu'il sert de relais entre le créateur et les autres membres du groupe. Enfin, les « autres » se caractérisent par leur rôle d'entretien et de contrôle : ils émettent le maximum de communications non spécifiques, de critiques et d'approbation. On peut dire que « les relations sont plus directes, aussi bien sur le plan socio-émotionnel que sur le plan de l'information entre l'organisateur et les deux autres membres du groupe ».

Dans les groupes centralisés, *lors de la résolution des tâches d'Euler*, l'organisation du groupe entraîne une régulation de ses productions. Les communications s'adressent plus au groupe « en totalité » du fait de l'existence [28] d'un leader, mais aussi de la position plus centrale qu'occupe la tâche dans la vie du groupe. La proportion des communications concernant l'échange d'information occupe une part plus grande par rapport aux autres types de communication. On émet moins de messages non spécifiques et de critiques, comme l'avaient prévu les hypothèses.

Ces résultats attestent que, d'une part, la structure cognitive d'un problème favorise l'émergence d'une structure de groupe propre à accomplir de meilleures performances. Cette organisation, d'autre part, correspond aux exigences du travail défini. De plus, chaque tâche permet de développer un certain type de communication reflétant l'organisation du groupe et la structure cognitive du problème. En conclusion, on peut dire que les groupes fonctionnent mieux quand il y a congruence entre le type de tâche et l'organisation qu'ils se donnent et, inversement, ils ont tendance à se donner une organisation congruente avec le type de tâche qui leur est confié. L'attention ne porte plus ici sur la seule efficacité du groupe et la performance n'a plus d'importance qu'en tant qu'indice comparatif entre tâches, situations et types d'organisation. Par contre, l'accent est mis sur l'analyse de la commu-

nication et sur les différentes interactions qui s'établissent dans le groupe, ce qui permet de démontrer que chaque tâche induit un type d'échange spécifique.

### ***1.2.3. Tâche, organisation et structure sociale***

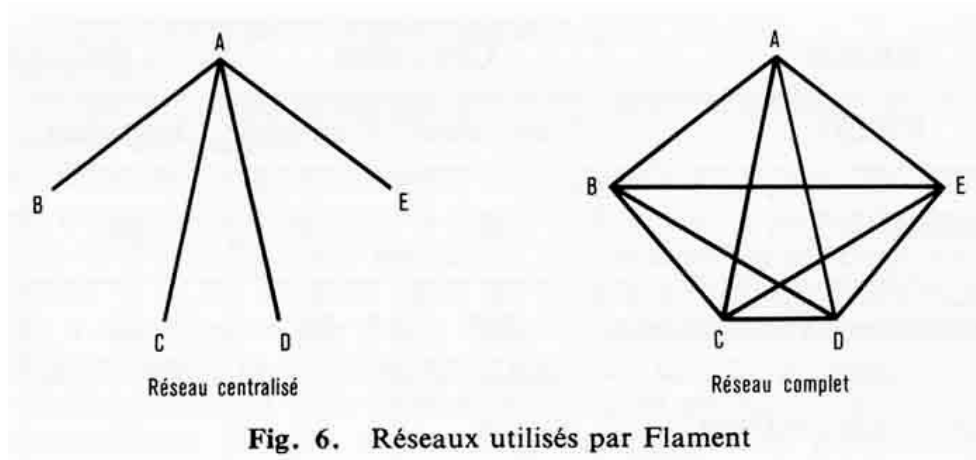
[Retour à la table des matières](#)

La notion de congruence entre tâche et organisation du groupe est développée et formalisée dans les travaux de Flament (1965). Ces travaux sont basés sur la nécessité de faire une analyse logico-mathématique des processus de résolution des problèmes en fonction des réseaux dans lesquels les sujets doivent travailler. Ainsi, pour chaque réseau, on pourra calculer le coût minimum de résolution de chaque problème, en termes de communications nécessaires et suffisantes ; c'est *le modèle de la tâche* ; et l'efficacité réelle d'un groupe ne pourra être évaluée qu'en tenant compte du rapport entre le coût effectif de réalisation et le coût minimum. Précédemment on ne tenait compte que du coût effectif de réalisation et on en déduisait des conclusions multiples et parfois contradictoires sur l'efficacité différentielle des réseaux. Au contraire, l'auteur observe que, « vers la fin des expériences, si elles se prolongent suffisamment, le rapport coût effectif/coût minimum tend vers l'unité. Dans tous les réseaux étudiés, l'efficacité est également maximum. Donc les différences de performances brutes constatées entre les réseaux ne correspondent nullement à un phénomène psycho-social, elles résultent simplement de l'impossibilité rigoureuse de faire mieux étant donné un réseau et un modèle de tâche ». C'est parce que les réseaux offrent des possibilités différentes que l'efficacité des groupes varie. Mais ceux-ci ont, dans une certaine mesure, la latitude de choisir un modèle de résolution d'une tâche et c'est au niveau du choix de ce modèle que se situe le phénomène psycho-social. Le groupe se donne ou non la possibilité d'adopter la stratégie optimale de résolution d'un problème : le problème est d'analyser l'émergence de cette stratégie, plus ou moins coûteuse. La question de l'efficacité est donc rendue caduque et l'intérêt porte sur l'adaptation de la stratégie du groupe au réseau dans lequel il est placé.



Dans une expérience effectuée en 1958, Flament fait travailler des sujets en groupe, dans des réseaux centralisés (en roue) ou complets (en cercle) (cf. Fig. 6).

[29]



De plus, il impose aux groupes un modèle de résolution soit homogène soit centralisé. Dans le premier cas, on explique aux sujets que chacun d'entre eux doit réunir toutes les informations détenues par le groupe et en déduire lui-même la solution. Dans le second cas, on précise aux sujets que l'un des membres du groupe doit centraliser toutes les données du problème, découvrir la solution et en informer ses coéquipiers. Lorsqu'on imposait le modèle centralisé, on précisait donc au groupe que le point de regroupement devait être unique, mais les groupes étaient libres de déterminer ce point, Alors que le point central est une donnée du réseau en réseau centralisé, en réseau homogène, le choix pouvait se porter sur n'importe quel point.

Quand les groupes à réseau centralisé travaillent suivant un modèle centralisé, et les groupes à réseau complet suivant un modèle homogène, il y a isomorphisme, c'est-à-dire correspondance stricte entre modèle de la tâche et réseau, on peut donc s'attendre à une meilleure efficacité au départ. Il n'en va pas de même dans les deux cas de non-isomorphisme : dans le premier cas, il y a non-isomorphisme par défaut de canaux : toutes les communications doivent être relayées par le point central, ce qui entraîne la saturation du réseau. Dans le second

cas, il y a non-isomorphisme par excès de canaux, un grand nombre d'entre eux étant inutiles, d'où des risques de dispersions et de perte de temps pour le groupe.

L'analyse des résultats porte sur l'évolution de l'efficacité mesurée par le rapport coût effectif/coût minimum et sur le contenu des communications, au niveau de la tâche (échange d'information) et au niveau fonctionnel (organisation, demande d'information, etc.) (cf. Tableau V).

L'efficacité plus faible lors de la résolution d'une tâche selon le modèle centralisé provient de l'effort plus grand que doit faire le groupe pour s'organiser et choisir un centralisateur. Le nombre des échanges de communication est donc indépendant du nombre théorique des communications, au début de l'expérience, et la redondance est alors très élevée. De plus, on peut noter que les obstacles à l'émergence d'une organisation sont plus importants dans les situations de non-isomorphisme, mais quand cette organisation s'établit, les différences d'efficacité disparaissent.

Au départ, on peut constater une efficacité plus grande dans les cas d'isomorphisme entre modèle de la tâche et réseau. Par contre, à la fin de l'expérience, l'efficacité, donc le rapport coût effectif/coût minimum, devient semblable dans les quatre situations. En cas de non-isomorphisme par excès de canaux, l'inefficacité provient de la redondance des communications du fait du plus grand nombre de communications inutiles. En non-isomorphisme [30] par défaut de canaux, on note un nombre important de demandes d'information, dû probablement au fait que les relais sont saturés.

Modèle	Centralisé		Homogène	
	Centralisé	Complet	Centralisé	Complet
Réseau				
Coût minimal	8	8	20	20
Communications redondantes	20	36	28	28
Demandes d'information	5	7	13	8
Organisation	14	11	7	0
Divers	6	7	6	11
Total :coût effectif	53	69	74	67

Tableau V. - Analyse du contenu des communications  
durant le premier problème

Le modèle de la tâche exige donc une organisation fonctionnelle de certaines relations sociales et l'organisation du groupe selon ces relations fonctionnelles favorise la réalisation du modèle de la tâche, établi suivant une analyse logique du travail et aboutissant à un programme assurant le rendement maximum. Comme le souligne Flament (1965) : « lorsque s'est établie entre les membres du groupe une structure de relations isomorphes au système des relations fonctionnelles exigées par la tâche, la performance tend vers un maximum théorique ».

L'expérience de Poitou et Flament (1967) souligne le fait que le groupe ne peut atteindre la performance théorique maximum, lorsque sa structure sociale est incompatible avec la structure des relations exigées par la tâche. L'efficacité du groupe dépend de l'adéquation entre structure de la tâche et structure sociale et, en retour, cette adéquation renforce la structure sociale et la satisfaction du groupe. L'hypothèse principale est donc que, « dans chaque tâche, seules réussissent les équipes présentant une structure sociale isomorphe à la structure de cette tâche ».

La manipulation de la structure sociale du groupe est déterminée par le choix de la population expérimentale : des élèves de collège technique de deux niveaux : les uns de première année, donc débutants, et les autres de troisième année. L'ancienneté dans l'établisse-

ment constitue un critère certain de différenciation sociale, les anciens assurant leur suprématie sur les nouveaux.

Une enquête sociométrique, qui a mis en évidence l'existence de liens plus forts entre les élèves de troisième année, a permis de faire varier cohésion et hiérarchie dans la constitution des équipes :

[31]

- le premier type d'équipe contient deux anciens, *A*, *B*, amis réciproques, et un nouveau, *X* ;

- le second type d'équipe contient deux nouveaux, *X*, *Y*, sans relation entre eux, et un ancien, *A*.

La tâche soumise aux sujets s'apparente à la bataille navale, mais les règles en sont plus complexes. Il s'agit tout d'abord de repérer sur une surface quadrillée de 50 x 50 cases un navire qui se déplace en diagonale de manière aléatoire de 1, 2, ou 3 cases dans les quatre directions possibles. Cependant, le navire a une chance sur deux de se diriger vers la zone située en bas à sa droite. Connaissant la position antérieure du navire, il s'agit de tirer des obus, de le « couler », ou de viser trois fois une case adjacente pour réussir à ce jeu. L'expérimentateur fournit des renseignements sur la position de l'obus par rapport à celle du navire.

Deux postes sont répartis entre les trois membres de l'équipe pour l'exécution de la tâche.

- le pointeur, qui calcule la position actuelle du navire à partir des renseignements fournis par l'expérimentateur qui, par suite, prévoit sa position ultérieure probable et qui conseille une case de tir au tireur,

- le tireur, qui décide de la case de tir, soit celle conseillée par le pointeur, soit n'importe quelle autre, dont il ne doit pas informer le pointeur.

Par ailleurs, il reçoit de l'expérimentateur une information beaucoup moins importante que n'en reçoit le tireur ; et de ce fait, la stratégie qu'il doit employer pour atteindre le navire est plus longue et plus coûteuse. Le tireur est donc subordonné aux informations du pointeur mais il a la possibilité de s'en affranchir.

		TACHE 1		TACHE 2				
		P <sub>1</sub>	P <sub>2</sub>	P				
		T		T <sub>1</sub>	T <sub>2</sub>			
A	B	Situation 1		Situation 2		Coopération non-coopération		
		AP <sub>1</sub>	BP <sub>2</sub>	XP		subordination fonctionnelle		
X		XT		AT <sub>1</sub>	AT <sub>2</sub>			
	A	Situation 3		Situation 4		subordination so- ciale		
		XP <sub>1</sub>	XP <sub>2</sub>	AP				
X	Y	AT		XT <sub>1</sub>	XT <sub>2</sub>			

Tableau VI

[32]

Les équipes sont constituées de deux manières, ce qui implique deux versions de la tâche - les unes comprennent deux tireurs et un pointeur, les autres deux pointeurs et un tireur. Lorsque la même tâche est exécutée par un couple, l'un s'occupe de l'ordonnée, l'autre de l'abscisse et l'efficacité est renforcée par la coopération. Par ailleurs, tous les sujets peuvent échanger librement de l'information.

Ainsi, la manipulation des relations diffère dans les quatre conditions expérimentales (Tableau VI).

On peut postuler que la performance maximale sera atteinte dans les situations d'isomorphisme (1 et 4) ; et les résultats confirment que dans ces situations, le travail est accompli de façon plus économique (Tableau VII) et que la performance du tireur y est meilleure (Tableau VIII). Toutefois, dans ce dernier cas, l'effet de l'isomorphisme n'apparaît qu'à tâche constante mais non sur l'ensemble des situations.

	Tâche I	Tâche II	
<i>ABX</i>	<i>S</i> <sub>1</sub>	<i>S</i> <sub>2</sub>	13,7
	12,0	15,4	
<i>AXY</i>	<i>S</i> <sub>3</sub>	<i>S</i> <sub>4</sub>	13,2
	14,0	12,4	
	13,0	13,9	

Tableau VII.  
Nombre d'essais par équipe

	Tâche I	Tâche II
<i>ABX</i>	<i>S</i> <sub>1</sub>	<i>S</i> <sub>2</sub>
	2,4	7,4
<i>AXY</i>	<i>S</i> <sub>3</sub>	<i>S</i> <sub>4</sub>
	4,5	5,4

Tableau VIII. Précision du tir.  
Écart du tir au troisième tiers des essais

Ainsi, lorsqu'il y a adéquation entre la structure sociale et les relations fonctionnelles, donc dans les situations 1 et 4, il y a subordination des tireurs aux pointeurs, ce qui assure une meilleure performance. Par contre, lorsque cette subordination est contraire à la structure sociale du groupe, ce qui entraîne une certaine autonomie des tireurs, les performances sont inférieures. On peut en conclure que seuls les groupes dont la structure sociale est isomorphe à la structure fonctionnelle peuvent atteindre la performance théorique maximum prévisible à partir de l'analyse logique de la tâche.

### 1.2.4. Conclusions

[Retour à la table des matières](#)

Dans les recherches que nous venons de présenter, la comparaison ne se fait plus entre individu et groupe, mais elle porte sur différents types de groupes. Ce changement de référentiel a permis aux auteurs d'avancer dans leurs investigations théoriques. Dans cette optique, nous avons mis en évidence deux tendances dans les résultats. La première tendance se trouve illustrée dans les travaux de Leavitt, Heise et Miller, Mulder : dans ce cas, le groupe est la [33] variable indépendante. Il est investi d'un statut beaucoup plus important que la tâche, considérée elle, comme subalterne : elle n'est qu'une occasion d'échange d'information. Et de plus, le groupe lui-même n'existe que par rapport à cette information et à la façon dont il l'utilise et la traite. La question que les auteurs se posent porte sur la manière de rentabiliser au mieux l'activité des groupes. C'est pourquoi le groupe n'est considéré que comme producteur de solutions. Et on cherche à savoir quelle forme il faut donner aux groupes pour accroître leur efficacité dans tous les cas : par exemple, si la roue, le cercle sont de meilleures organisations, en général, pour résoudre des problèmes, sans tenir compte des exigences de la tâche elle-même. Ainsi, ces travaux tendent à démontrer que le groupe ne parvient à une meilleure efficacité que si on lui impose, ou s'il se donne la meilleure organisation *pour utiliser au mieux l'information*.

La seconde tendance de recherche apparaît dans les travaux de Faucheux et Moscovici : la tâche y prend statut de variable indépendante et c'est sa structure qui détermine la constitution du groupe. Ce qui est primordial ici, c'est l'interaction : ce sont les divers échanges entre les sujets qui vont permettre de produire un groupe capable de résoudre le problème qui lui est proposé, de la meilleure façon possible. La genèse du groupe s'effectuera donc en rapport avec la tâche, celle-ci nécessitant une certaine organisation. Par suite, la constitution du groupe par lui-même est différente selon les tâches, ou plus exactement selon le type de travail que celles-ci imposent. Ainsi, on a pu mettre en évidence qu'aux tâches de résolution de problème, correspondait l'émergence de groupes centralisés, alors que les tâches de

créativité favorisaient l'apparition de groupes décentralisés. Dans ce cas, on ne peut plus poser le problème du travail en groupe en termes de comparaison individu-groupe, ou de meilleure organisation *dans l'absolu*, hors du contexte constitué par la tâche.

Les travaux de Flament se sont efforcés d'effectuer la synthèse entre ces deux tendances de recherche par l'introduction, et de la notion d'isomorphisme, et de la structure sociale. On a pu ainsi démontrer que les groupes se donnent la meilleure organisation possible en fonction du modèle de la tâche, donc des opérations nécessaires à sa résolution, et de leur latitude de communication. Cette organisation optimale est celle qui réalise l'isomorphisme entre structure de la tâche et structure du groupe. En d'autres termes, pour parvenir à une meilleure efficacité, le réseau de communication que le groupe développe doit être en adéquation avec le système de communication que nécessite la tâche. Donc, certaines relations sociales doivent s'instaurer dans le groupe, permettant de réaliser cet isomorphisme. C'est à ce niveau que la structure sociale des groupes intervient comme variable intermédiaire entre la tâche et l'organisation. Comme nous l'avons souligné, la tâche exige un certain type d'organisation, mais celle-ci n'est que le produit de la structure sociale, égalitaire ou hiérarchique qui existe dans le groupe, ou qu'il se donne. Et, là aussi, l'adéquation de la structure sociale avec la structure d'organisation et la structure de la tâche est nécessaire pour que le groupe puisse fonctionner de manière à parvenir à une plus grande efficacité.

## 1.3. La nature du travail

[Retour à la table des matières](#)

Nous avons mis l'accent sur l'importance de la tâche, en particulier sur son influence sur la genèse du groupe. Un nouveau courant de recherche se développe, [34] qui tient compte, non plus du seul aspect instrumental de la tâche, mais de son aspect cognitif, voire même symbolique. En effet, on s'est intéressé jusqu'alors à l'adéquation des différents systèmes en jeu dans la situation expérimentale : structure sociale, structure de communication, structure de la tâche, mais on n'a pas tenu compte des systèmes de représentation des sujets dans le



groupe. L'un deux se rapporte à la tâche et constitue l'objet de la présente étude. Les expériences que nous présenterons maintenant fournissent des exemples de manipulation des systèmes de représentation au sein des groupes. Certes, la tâche existe en elle-même, et elle peut être analysée en fonction des opérations qu'elle exige, mais elle n'acquiert d'existence pour les sujets qu'à travers la façon dont elle est appréhendée et interprétée par eux, dont ils lui donnent un sens qui orientera leur conduite : ils doivent décoder la signification qu'elle véhicule. Comme le note Codol (1970) : « Entre le sujet et la réponse du paradigme *S-R* interviennent des phénomènes complexes où l'expérience du sujet, les composantes de sa personnalité, ses motivations, ses activités perceptives, etc... s'intègrent dans le même ensemble de phénomènes que résume le mot « cognition ». Bien plus qu'une variable intermédiaire, la représentation agit et transforme le stimulus lui-même : elle est activité de construction du réel par l'individu, en fonction des informations telles qu'il les perçoit, de son expérience antérieure, de son mode de relation à l'environnement. Par conséquent, la tâche du sujet est double, il doit résoudre les problèmes qui lui sont proposés, mais pour ce faire et simultanément, il doit les intégrer dans un système de représentation, qui lui permettra de moduler sa conduite. La manipulation de la représentation sur le plan expérimental a donné des résultats fort intéressants, qui témoignent de son influence primordiale sur le comportement des groupes de travail.

### ***1.3.1. Etudes expérimentales de la représentation sociale de la tâche <sup>1</sup>***

[Retour à la table des matières](#)

Faisant suite aux travaux de Flament sur l'isomorphisme entre modèle de la tâche et structure de groupe, et à ceux de Faucheux et Moscovici sur la manière dont les groupes adoptent la structure de communication la mieux adaptée aux exigences d'une tâche donnée, Abric (1971) centre son étude sur une nouvelle variable, d'une importance

---

<sup>1</sup> Pour l'ensemble des travaux sur la représentation sociale, voir : Claudine Herzlich : « La représentation sociale », dans le volume 1 du présent ouvrage.

décisive pour comprendre le travail en groupe : la structure cognitive de la tâche, c'est-à-dire, la manière dont celle-ci est intégrée dans l'univers des représentations des sujets. Du système de représentation, l'auteur donne la définition suivante, précisant la manière dont il l'utilise au niveau opérationnel : « C'est la somme totale des images présentes dans le groupe et concernant les différents éléments de la situation auquel le sujet est confronté ». La représentation de la tâche, à laquelle il s'intéresse plus particulièrement, est définie « comme le système des hypothèses que les sujets élaborent en ce qui concerne la nature de la tâche, son objectif, les moyens à employer pour la mener à bien, et le comportement à adopter pour plus d'efficacité ». Par conséquent, on pourra s'attendre, au niveau expérimental, à ce que la représentation de la tâche ait des conséquences directes sur la performance du groupe, la structure des communications, et le processus de résolution adopté.

[35]

Pour ce faire, on utilise les mêmes tâches que celles de l'expérience de Faucheux et Moscovici, à savoir, les diagrammes d'Euler et les arbres de Riguet. Toutefois, en raison des conditions expérimentales, les lettres et les chiffres des diagrammes d'Euler sont remplacés par des pastilles de couleur sur un fond de couleur différente, c'est-à-dire qu'on fait correspondre une couleur à chaque lettre et chiffre : cette tâche sera donc nommée ici la « tâche-couleur ».

Par un dispositif expérimental approprié, en particulier par une formule d'accueil et un questionnaire inducteur pré-expérimental, on induit chez les sujets deux types de représentation différente de la tâche : pour les uns, la tâche est présentée comme une « résolution de problème », pour les autres comme une tâche de « créativité ». Par exemple, quand la représentation donnée de la tâche est « résolution de problème », on accueille les sujets en les remerciant d'être venu participer à une expérience « sur la résolution du problème », et on leur demande de remplir un questionnaire devant fournir des informations sur leur capacité à résoudre des problèmes, mais destiné en fait à induire et renforcer la représentation de la tâche. Il y a par conséquent, quatre conditions expérimentales :

1) tâche-couleur-représentation- créativité ; 2) tâche-couleur-résolution de problème ; 3) épreuve de Riguet-créativité ; 4) épreuve

de Riguet-résolution de problème. Dans les cas 1) et 4) on postule qu'il y a inadéquation entre la structure de la tâche et la représentation qui en est donnée. En effet, rappelons que la tâche-couleur est une tâche relativement simple, aux règles précises, facilement saisies par les sujets, alors que dans la tâche de Riguet, le sujet n'a pas la possibilité d'appréhender directement la règle lui permettant de mener à bien la tâche : c'est une tâche de type inférentiel.

À partir des considérations précédentes, on peut élaborer une série d'hypothèses, toutes corroborées par les résultats expérimentaux.

Deux représentations différentes de la même tâche produisent des performances différentes, car l'efficacité du groupe est plus grande quand représentation et structure de la tâche coïncident ; c'est-à-dire dans les cas 2) tâche-couleur-représentation de problème et 3) Riguet-crétativité (cf. Tableau IX).

La représentation de la tâche entraîne l'émergence de structures de groupe spécifiques. On trouvera davantage de structures homogènes dans la représentation « créativité » et de structures hiérarchisées dans la représentation

		Nature de la tâche	
		Couleur	Riguet
Représentation	Résolution de problème	13,50	19,10
	Crétativité	11,40	20,40

Tableau IX. - Moyenne des réponses correctes  
Performance maximale : 20 pour la tâche couleur, 23 pour le Riguet

« résolution de problème » (Tableau X). On peut noter que *deux représentations différentes de la même tâche* entraînent des processus différents de structuration du groupe.

		Représentation résolution de problème		Représentation créativité	
		Couleur	Riguet	Couleur	Riguet
Structure de groupe	Homogène	0	0	2	4
	Hiérarchisée	7	4	4	2
	Mixte (2 sous-groupes)	0	3	1	0

Tableau X. - Structures de groupe observées

Il est intéressant de constater que la représentation « résolution de problème » empêche l'apparition de structures homogènes. Par suite, on peut affirmer que « la structure du travail du groupe est largement déterminée par son image de la tâche ».

On a pu également mettre en évidence le fait que la manière dont les groupes accomplissent une tâche est déterminée par la représentation qu'ils ont du produit final de cette tâche. Ainsi, la représentation « créativité », induit l'idée d'originalité, alors que la représentation « résolution de problème » induit l'idée de précision. Ceci apparaît dans la manière dont est résolue la tâche de Riguet. La situation « résolution de problème » entraîne un contrôle sur la production, donc moins de figures originales, à l'inverse de la situation « créativité ». Ainsi, « la représentation de la tâche influe directement sur le processus cognitif utilisé à sa résolution ».

L'introduction, en tant que variable expérimentale, du système de représentation des sujets est une innovation très importante dans l'étude des processus de groupe. L'expérience d'Abric tend à montrer que ce système de représentation a une action décisive sur le comportement. Il vient interférer avec les éléments objectifs de la situation, jusqu'ici seuls objets de l'attention. D'autres types de représentation peuvent être observés au sein des groupes : représentation de soi, d'au-

trui, de la situation, etc... Il devient dès lors nécessaire d'intégrer dans l'étude des groupes l'ensemble des systèmes en présence dans la situation de groupe. Ainsi que le souligne Codol (1969), « il y a un danger à étudier séparément, en ce qui concerne les représentations à l'intérieur des groupes restreints des phénomènes que l'on a l'habitude, pour des commodités d'exposition, d'envisager par rapport à un seul des éléments de la situation, comme la tâche, le groupe, soi-même, ou les autres. Car de même que toute situation de groupe constitue un système indissociable, il existe corrélativement un système de représentation à l'intérieur des situations de groupe, de sorte que, par exemple, la représentation que les individus se font de la tâche influe sur la représentation qu'ils se font d'eux-mêmes et des autres ».

Codol (1968) démontre qu'il existe, pour une tâche donnée, une adéquation [37] entre la représentation de cette tâche, le système des relations sociales dans cette tâche, et les comportements observés. La tâche qu'il utilise consiste à découvrir en groupe, un code alphabétique chiffré, selon certaines règles, pouvant mener soit à un comportement soit à un comportement coopératif. On distribue aux sujets à tour de rôle, des cartes contenant un mot très court, de trois lettres environ, et par ordre croissant, les chiffres qui lui correspondent. Il est nécessaire d'avoir au minimum deux cartes pour découvrir un élément du code. Le joueur auquel on vient de distribuer une nouvelle carte « a la main » durant trente secondes. Pendant ce laps de temps, c'est lui qui reçoit ou perd les points pour une nouvelle découverte ou une erreur, et ce pour tous les autres membres du groupe. De plus, chaque joueur a, à plusieurs niveaux, la possibilité de coopérer ou non : lorsqu'il a la main, il peut soit partager l'information, soit la garder pour lui. Lorsqu'il découvre une lettre du code, il peut soit l'annoncer immédiatement, soit attendre son tour pour le faire et il peut soit garder soit partager les points et les erreurs.

Cette tâche est présentée sur le même mode que dans l'expérience précédente, à savoir par la formule d'accueil et le questionnaire inducteur, soit comme une épreuve de réflexion et déduction logique, soit comme une résolution de problème en groupe. En plus de la représentation de la tâche, on fait varier sa structure en ce sens que l'ordre de distribution des cartes permet ou non de favoriser un joueur. En effet, la présence d'un membre du groupe favorisé par l'apport d'information, donc ayant de plus grandes chances de réussite, modifie le sys-

tème de relations sociales dans la tâche, et la représentation que les sujets se font de cette structure sociale.

L'hypothèse fondamentale est que toute information nouvelle est catégorisée au sein d'une représentation, ce qui implique un type de comportement spécifique. Dans cette expérience, on peut penser que la représentation « logique » de la tâche, donc l'appel qui est fait ici à des capacités individuelles, et le fait qu'une personne soit favorisée vont entraîner un comportement plutôt compétitif, contrairement à la représentation « groupe », et au fait qu'aucun sujet ne dispose de plus d'information qu'un autre. Par conséquent, pour une même structure de tâche, « favorisée » ou « non favorisée », les comportements seront différents selon la représentation qui sera donnée de la tâche, « groupe » ou « logique » : la représentation « groupe » entraînera dans tous les cas un comportement plus coopératif que la représentation « logique ». De même, et inversement, pour une même représentation centrale de la tâche, « groupe » ou « logique », les comportements différeront en fonction de la structure de la tâche, « favorisée » ou « non favorisée ». Dans tous les cas, les groupes « favorisés » seront plus compétitifs que les groupes « non favorisés ». On postule que la représentation « résolution de problème en groupe » implique qu'il n'y ait pas de personnes privilégiées dans le groupe. Par conséquent, on peut établir une échelle de coopération ordonnant les groupes utilisés dans les différentes conditions expérimentales suivant un degré de coopération croissant :

1) Logique-favorisé ; 2) logique-non favorisé ; 3) groupe-favorisé ; 4) groupe-non favorisé.

En outre, dans cette tâche, la coopération est instrumentale par rapport au mode de résolution ; ceci signifie que moins les membres d'un groupe coopéreront, plus la performance sera faible. Les résultats vérifient à la fois cette assertion et les hypothèses : on peut, en effet, les ordonner suivant l'échelle de coopération établie, en ce qui concerne la coopération et le degré de réussite.

[38]

Ainsi, la représentation « logique » de la tâche entraîne dans tous les cas un comportement compétitif ayant des effets négatifs sur la performance. Par contre, la représentation « résolution de problème en groupe » se traduit toujours par des conduites coopératives, et particu-

lièrement dans les conditions où la structure des relations sociales ne privilégie aucun sujet au sein du groupe. Les différences de performance obtenues en fonction des deux types de représentation sont si importantes qu'on peut conclure que la représentation n'agit pas seulement en tant que variable intermédiaire, mais qu'elle transforme la tâche elle-même.

C. Haroche et M. Pécheux utilisent, au niveau de l'expérimentation, des représentations extérieures au cadre expérimental lui-même, et liées aux milieux socio-économiques dont sont issus les sujets : ouvriers et étudiants. Leur hypothèse prédit que la réussite sera meilleure lorsqu'il n'y aura pas contradiction entre le contenu véhiculé par les énigmes qu'ils soumettent aux sujets, et les représentations véhiculées par ces derniers en fonction de leur classe sociale, ce qui facilitera « la levée du voile qui dissimule la face cachée de l'énigme ». Chaque énigme contient donc un piège que les sujets éviteront plus ou moins en fonction des représentations dues à leur appartenance de classe. Suivant le contenu de l'énigme utilisée, les ouvriers réussiront mieux que les étudiants, et vice versa.

De fait, les ouvriers réussissent mieux à cette énigme : une femme parle avec son mari, employé dans une usine. Le mari dit , « J'ai rêvé cette nuit que le vote des représentants du personnel était défavorable au patron. Il faut que je le lui dise ». Aussitôt la femme s'écrie : « Tu est fou ! Surtout ne fait pas cela ! Sinon il est absolument certain que nous sommes fichus ». Tout s'explique si l'on sait que... (solution : le mari est veilleur de nuit). Les étudiants réussissent mieux lorsque cette énigme est présentée de la manière suivante , une femme parle à son mari, employé dans une usine. Le mari dit : « J'ai rêvé cette nuit que l'avion personnel du patron s'écrasait en flammes. Il faut que je le lui dise ! » Aussitôt la femme s'écrie : « Tu es fou ! Surtout ne fais pas cela ! Sinon, il est absolument certain que nous sommes fichus ».

Une analyse des contenus des solutions proposées permet de déceler que les ouvriers sont amenés, par la formulation de l'énigme, soit à masquer les rapports de classe (dans le cas de l'accident d'avion), soit à les poser explicitement (dans le cas du vote du comité), et donc, réussissent mieux dans ce dernier cas, alors que les étudiants passent sous silence l'existence de ces rapports (comité) ou les masquent (avion). Ainsi, les réussites différentielles des ouvriers et des étudiants s'expliqueraient par les situations de classe de ces deux populations, et

dépendraient des « rapports que ces sujets (déterminés socio-économiquement) entretiennent avec les contenus (mettant en jeu des représentations) à travers lesquels les problèmes leur sont présentés ». Cette étude met, elle aussi, en évidence la fonction de facilitation ou de blocage que peuvent exercer certaines représentations sur la résolution de problèmes.

### *1.3.2. La tâche, aspect instrumental et aspect symbolique*

[Retour à la table des matières](#)

Les expériences que nous venons de présenter complètent et simultanément remettent en question les travaux précédents, par l'introduction d'une variable intermédiaire dont on a pu démontrer l'importance primordiale : la représentation de la tâche. C'est elle qui devient le centre de la recherche, c'est autour [39] d'elle que se structurent les activités du groupe. En ce sens, nous pouvons dire que ces recherches complètent les travaux antérieurs. Cependant, les échanges du groupe, la nature de son travail s'élaborent autour de la tâche, c'est-à-dire autour de ses caractéristiques objectives, certes, qui déterminent les communications nécessaires à sa résolution, mais aussi et surtout autour de l'image que le groupe s'en fait. C'est pourquoi nous pouvons aussi dire que ces travaux remettent en question, dans une certaine mesure, ceux effectués précédemment.

En effet, au niveau expérimental, la variable qui semble agir avec le plus de poids est bien la représentation de la tâche, plus que sa structure logique, plus que la structure sociale existant dans le groupe.

Ce qui est nouveau et inhabituel dans les études sur la représentation, c'est la manière dont les auteurs usent de la consigne. Bien plus qu'un simple instrument méthodologique, elle devient un moyen privilégié de définir le champ des significations présentes dans le groupe. Auparavant, par la consigne, l'auteur transmettait au groupe sa propre définition de la tâche, qu'il estimait partagée de tous. Au contraire, dans l'expérience d'Abrieu, par exemple, il devient possible de donner au groupe des définitions de la tâche qui seront ou non en adéquation avec sa structure logique. Ainsi, quand cet auteur présente la tâche



« couleur » comme une tâche de créativité, il donne une définition de la tâche qui va empêcher l'apparition de relations instrumentales au sein du groupe. Alors que l'efficacité maximale a plus de chances d'être atteinte par des groupes centralisés, l'image que le groupe se fait de la créativité va entraîner une diminution de l'efficacité, en favorisant l'apparition de groupes non centralisés. Compte tenu de l'analyse logique préalable de la tâche, il devient donc possible d'en induire une image inhabituelle, aberrante à la limite, mais ayant un certain poids puisque transmise par l'expérimentateur.

Par contre, la tâche qu'utilise Codol permet, par le jeu des règles, plusieurs définitions et celles qu'il en donne sont toutes les deux plausibles. Toutefois, dans la mesure où les règles favorisent la coopération, on voit apparaître des différences marquées, selon l'image de la tâche induite. A « travail de groupe » est associée l'idée de coopération. Et, au vu des résultats, on peut conclure que cette image résiste au fait qu'on ait essayé de mettre un frein à cette coopération, dans les cas où un membre du groupe se trouve favorisé. Ainsi, la représentation prime la structure sociale : l'image que le sujet se fait de la tâche, et par suite, du groupe dans lequel il est inclus peut avoir plus d'importance et plus d'influence sur son comportement que les conditions objectives de la situation où il se trouve placé. De même, à « travail logique » est associée l'idée d'une activité individuelle de raisonnement déductif, et, de ce fait, l'idée d'une inégalité à priori entre les membres du groupe, due à des aptitudes différenciées et cette image subsiste même si dans le groupe, il n'y a aucune raison pour que certains sujets soient plus susceptibles de résoudre le problème que d'autres. La représentation « logique » aura donc pour effet de bloquer la coopération.

Ceci est d'autant plus intéressant que *la coopération est instrumentale par rapport à la résolution du problème*, et les résultats obtenus dans les conditions où la tâche est présentée comme une « déduction logique » démontrent que l'établissement de relations instrumentales au sein du groupe peut être freiné par une représentation inadéquate de la tâche. Ainsi, dans la tâche utilisée par Codol, les sujets perdent en efficacité s'ils ne sont pas coopératifs. Or, on a pu démontrer auparavant que le mode de résolution d'un problème tend à se rapprocher du modèle de la tâche, autrement dit, que le groupe adopte une structure de relations en adéquation avec celle exigée par l'analyse logique

de la tâche. Mais on constate aussi que l'image que les groupes se forment de [40] la tâche peut, dans certaines conditions, rendre cette tendance caduque, et, de ce fait, nous amène à modifier ce résultat. La représentation nous apparaît donc comme un phénomène de première importance dans la vie des groupes, et dans le cas qui nous occupe, au niveau de la manière dont ils travaillent. Dans leurs expériences respectives, Abric et Codol prennent des tâches semblables et leur donnent des significations différentes, et de ce fait, le travail de groupe devient aussi différent, par le biais de la représentation qui en est transmise au groupe. Chaque signification fait appel à des types d'organisation et de structuration différents de la part du groupe.

La représentation intervient donc comme médiateur entre un ensemble de signes fournis par l'environnement et la conduite du sujet ou du groupe. Elle est un processus dynamique de reconstruction du réel en même temps qu'elle en permet l'appréhension. C'est par elle que le sujet s'organise, ordonne et attribue des significations aux informations qu'il reçoit. Le caractère dichotomique de la représentation, intermédiaire entre sujet et objet peut être résumé dans une définition qu'en donne Moscovici (1961) : « La représentation, unité d'images, de concepts, de significations ayant trait à un objet s'édifie à la fois comme reflet de celui-ci et comme activité du sujet individuel et social. » Ainsi, la représentation en modelant le réel, permet d'en construire une image socialisée. De plus, en tant que produit social, elle structure la perception du sujet à travers un processus de sélection des informations, reflet de normes et de valeurs. Simultanément instrument de connaissance et instrument d'action, elle est l'occasion pour le sujet d'organiser les informations reçues de son milieu afin de les rendre intelligibles et par là, de leur imprimer un contenu dynamique, permettant d'orienter sa conduite. Ainsi, par la représentation, le sujet donne un sens au monde, et y trouve des points d'appui pour pouvoir agir.

On a pu mettre en évidence l'importance de l'effet de la représentation sur le comportement des groupes de travail. Le groupe a, tout à la fois, une activité signifiante et une activité structurante, la première impliquant la seconde. Il ne se contente pas de traiter de l'information, mais il intègre aussi de la signification. Et le traitement de l'information n'est rendu possible que par un échange de codes et de normes. Le groupe produit de l'interaction, mais ce produit est déterminé à un ni-

veau symbolique. Comme nous l'avons souligné, ce qui est primordial ce n'est ni la transmission de l'information dans le groupe, ni sa structure sociale, ni la structure logique de la tâche, mais bien sa représentation qui détermine l'ensemble des autres processus émergents ou présents dans le groupe. Le premier travail du groupe se situe à un niveau sémantique, sous-jacent à son activité manifeste. La définition de la tâche fait appel à tout un ensemble de connotations autour desquelles vont se construire les échanges du groupe, la nature de son travail. La tâche, par l'intermédiaire de l'image qui en est donnée donne forme au comportement du groupe. Outre son aspect instrumental, elle devient centrale de par son aspect symbolique.

### *1.3.3. Conclusions*

[Retour à la table des matières](#)

Nous avons ainsi pu suivre l'évolution et la transformation des études sur le travail en groupe, les différentes recherches allant toujours plus avant dans l'analyse des processus et l'approfondissement théorique. Les premières interrogations sur ce problème ont d'abord été essentiellement pratiques : « Plusieurs valent-ils mieux qu'un pour résoudre un problème ? » Cependant, dès les premiers essais expérimentaux, et du fait des résultats contradictoires obtenus [41] en la matière, les chercheurs se sont trouvés devant une impasse : le problème pratique se révélait insoutenable. On a alors essayé de remédier à l'absence de validité des résultats en affinant les méthodes de comparaison entre individus et groupes, ce qui a mené à la comparaison entre groupes réels et groupes fictifs, toujours du seul point de vue de la performance. Ceci a eu pour effet, d'une part, de privilégier les aptitudes individuelles, et surtout, de nier au groupe tout effet spécifique, en traitant un agrégat factice d'individus, ou plus exactement d'aptitudes individuelles, comme équivalent à un groupe. Les résultats obtenus, dans la mesure où ils demeuraient insatisfaisants, ont amené les auteurs à aller, au-delà d'une simple comparaison, à la recherche des mécanismes explicatifs des processus par lesquels les groupes travaillent. En même temps, on voit poindre l'importance de phénomènes de groupe spécifiques : interaction, organisation... La question de départ : « Le groupe est-il supérieur ou non à l'individu ? » apparaît alors comme un non-

sens. De plus, les recherches mettent l'accent sur le fait que le problème des compétences individuelles devient sans fondement, car pour pouvoir se manifester, celles-ci dépendent de la tâche et de l'organisation du groupe.

Le problème se trouve donc déplacé et posé sur le plan même du groupe. Les groupes qui seront tout d'abord étudiés sont des groupes organisés, placés dans un cadre préétabli. On va ainsi comparer l'efficacité relative de différentes organisations de groupe, dont la tâche principale est de traiter de l'information. Soulignons que le dispositif de groupe est ici déterminé à priori, et que la relation sociale apparaît comme un pur instrument servant à la résolution du problème. Cependant, les premières recherches de ce type ont mis l'accent sur le fait que le groupe ne s'adaptait pas de façon mécanique au réseau : les échanges du groupe ne prenaient pas forcément la forme de celui-ci. Les premières tentatives d'explication de ce phénomène ont été effectuées par rapport à l'échange d'information, auquel est réduite l'activité du groupe : on démontre qu'il est nécessaire qu'apparaisse au sein du groupe une personne qui centralisera l'information, afin de parvenir à une meilleure performance. Ne perdons pas de vue que le problème essentiel que les auteurs se posent ici concerne l'efficacité du groupe : l'important *n'est pas comment le groupe parvient à la solution, mais qu'il y parvienne avec le plus d'efficacité possible.*

Les recherches ultérieures vont passer d'un domaine purement descriptif et comparatif à celui de l'analyse des processus. On démontre que c'est la tâche elle-même qui détermine la genèse du groupe. Alors qu'auparavant on ne lui accordait aucune importance et que tous les problèmes étaient considérés comme interchangeables, la tâche devient une variable de première importance autour de laquelle s'édifie l'activité et l'organisation du groupe. On met donc en évidence que les groupes travaillent différemment selon les tâches qu'on leur propose, de plus, qu'ils fonctionnent mieux lorsqu'il y a congruence entre la tâche et le type de l'organisation qu'ils se donnent, et qu'enfin, ils ont tendance à se donner une organisation leur permettant de résoudre au mieux le problème posé. Ces résultats permettent d'éclairer la recherche sur le travail en groupe d'un jour nouveau et d'approfondir l'analyse des mécanismes par lesquels les groupes travaillent. Ces derniers ont pu être formalisés de façon rigoureuse. Cette formalisation met en parallèle le système d'organisation du groupe et le système de résolu-

tion de la tâche : la performance maximale est atteinte lorsque les deux systèmes coïncident, en d'autres termes, lorsqu'ils sont isomorphes.

Mais, simultanément, on a pu observer que de nombreux systèmes, outre ceux cités précédemment, entraînent en jeu dans la vie du groupe, venant s'intercaler entre la tâche et son activité : sa structure sociale par exemple, et surtout, [42] son système de représentation. La signification de la tâche est apparue comme une variable d'une importance primordiale, intermédiaire entre la tâche, analysable, clairement définie, et l'activité observable du sujet ou du groupe. Elle éclaire le processus par lequel le groupe réalise l'adéquation entre sa façon de travailler et la tâche. Le travail devient important, non par son aspect instrumental, mais par le sens qu'il revêt. Les expériences sur la représentation de la tâche permettent de trouver des contre-exemples, c'est-à-dire des cas où le groupe ne peut s'organiser de manière à atteindre une performance optimale. Ceci peut s'expliquer par le fait que la représentation que l'expérimentateur donne de la tâche, qui fait autorité, empêche le groupe d'organiser de manière cohérente les indices qu'il perçoit de la tâche, ce qui bloque le processus d'adaptation du groupe à la tâche. Les indices fournis par l'expérimentateur viennent se superposer et masquer les indices fournis par la situation objective. Il y a donc conflit entre deux systèmes de représentation : celui proposé par l'expérimentateur, et celui dont dispose le sujet, en fonction de la situation et de son expérience antérieure. Si, durant toute la passation expérimentale, le premier reste plus prégnant que le second, le groupe ne pourra pas fonctionner normalement, donc atteindre une performance optimale. Par contre, il est des cas où les sujets se rendent compte, plus ou moins clairement, que les indices fournis par la situation sont en contradiction avec ceux transmis par l'expérimentateur. Ceci les amène à changer leur comportement, et pour résoudre ces contradictions, à se démarquer de l'avis de l'expérimentateur<sup>2</sup>. Il faut donc, pour que le groupe parvienne à une amélioration de sa performance, c'est-à-dire, pour passer d'une activité allant de concert avec la définition de l'expérimentateur, à une activité en accord avec les éléments perçus de la situation, qu'il y ait une remise en question plus ou moins consciente des significations données par l'expérimentateur. On

---

<sup>2</sup> (Cf. Abrie et Kahane (à paraître)).

conçoit, vu l'autorité conférée à ce dernier, que cette évolution ne soit pas des plus aisées. Ces recherches tendent ainsi à démontrer que ce qui est important dans le travail de groupe, ce n'est pas le traitement de l'information en tant que telle, mais la signification qui lui est accordée. *La représentation non seulement transforme le travail, mais encore lui donne forme.*

Nous avons pu mettre l'accent sur l'évolution de la recherche sur le travail de groupe. Peu à peu, les auteurs ont abandonné le problème « d'engineering » de départ, pour tenter d'apporter des réponses au problème théorique. On est ainsi passé d'un schéma descriptif à un schéma explicatif, d'un ensemble de constats à un système cohérent d'interprétation des mécanismes de base. La recherche de moyens d'amélioration de la performance a perdu de son intérêt au profit de la mise en lumière des processus fondamentaux. L'introduction, au niveau expérimental, du contenu sémantique et symbolique de la tâche et de la situation ouvre un courant de recherche fructueux, dont on est loin encore d'avoir épuisé les possibilités.

Serge Moscovici  
et Geneviève Paicheler

[43]

## Références bibliographiques

[Retour à la table des matières](#)

ABRIC J.-C., « Experimental Study of Group Creativity », in : *European Journal of social Psychology*, Vol. 1, no 3, septembre 1971.

ABRIC J.-C. et KAHAN J.-P., « The effects of representations and behavior in experimental games », in : *European Journal of social Psychology* (à paraître).

ANDERSON N. H., « Group performance in an anagram task », in : *Journal of social Psychology*, 1961, 55, 67-75.

BAVELAS A., « Communication pattern in task oriented groups », in : CARTWRIGHT D. et ZANDER A. (Eds), *Group Dynamics*, New York, Row-Peterson, 1953, 493-506.

CODOL L-P., « Représentation de la tâche et comportement dans une situation sociale », in : *Psychologie française*, Tome 3, Fasc. 3-4, 1968, 241-264, 63-71.

CODOL J.-P., « Sur l'emploi de quelques expressions concernant les activités et processus cognitifs », in : *Bulletin de psychologie*, XIII, 1969, no 1-3.

CODOL J.-P., « Représentation de soi, d'autrui et de la tâche dans une situation sociale », in *Psychologie française*, Tome 14, Fasc. 3, 1969, 217-228.

CODOL J.-P., « Représentation d'autrui et activité des membres d'un groupe expérimental », in *l'Année psychologique*, Fasc. 1, 1970, 131-150.

CODOL J.-P. et FLAMENT C., « Note sur une tâche à usages multiples », in : *le Travail humain*, Tome 32, no 3-4, juillet-décembre 1969, 169-176.

FAUCHEUX C. et MOSCOVICI S., « Etude sur la créativité des groupes : 1, Tâche, situation individuelle et groupe », in : *Bulletin de psychologie*, Tome 11, 1958, 863-874.

FAUCHEUX C. et Moscovici S., « Etude sur la créativité des groupes : 11, Tâche, structure de communication et réussite », in : *Bulletin du C.E.R.P.*, Tome 9, 1960, 11-22.

FLAMENT C., « Changements de rôle et adaptation à la tâche dans des groupes de travail utilisant divers réseaux de communication », in : *Année psychologique*, Tome 56, 1956, 411-432.

FLAMENT C., « La performance dans les groupes de travail, rapports entre la structure de l'activité et celle du réseau de communication », in : *Année psychologique*, Tome 58, 1958, 71-89.

FLAMENT C., *Réseaux de communication et structure de groupe*, Paris, Dunod, 1965.

FLAMENT C., *Théorie des graphes et structures sociales*, Gauthier-Villars, Paris, Mouton, Paris, La Haye, 1965.

FAUST W. L., « Group versus individual problem solving », *in* : *Journal of abnormal and social Psychology*, Tome 59, 1959, 68-72.

HAROCHE C. et PECHEUX M., « Étude expérimentale de l'effet des représentations sociales sur la résolution d'une énigme », *Bulletin de psychologie*, à paraître en 1972.

HEISE G.-A. et MILLER G. A., « Problem solving by small groups using various communication networks », *in* : HARE P.-A., BORGOTTA E.-F. et BALES R. F., *Small Groups Studies in social Interaction*, New York, Alfred, A. Knopf, 1955, 353-367.

HOFFMAN R. L., « Group problem solving », *in* : BERKOWITZ L. (Ed.), *Advances in experimental social Psychology*, Vol. 2, New York, dud London Academic Press, 1965, 99-132.

KELLEY H.-H. et THIBAUT J. W., « Group problem solving », *in* : LINDZEY G. et ARONSON E. (Eds), *The Handbook of social Psychology*, Second Edition, Reading, Massachussets, Menlo Park California, London, Don Mills, Ontario, Addison, Wesley Publishing Company, Vol. 4, 1969, 1-101.

LEAVITT H. J., « Some effects of certain patterns on group performance », *in* *Journal of experimental and social Psychology*, 1951 (46), 38-50.

LORGE I. et SOLOMON H., « Two models of group behavior in the solution of Eureka-type problems », *in* : *Psychometrika*, 1955, 20, 139-148.

[44]

MACQUART D., « Group problem solving », *in* : *Journal of social Psychology*, 1955 (41), 103-113. Moscovici S., *La Psychanalyse, son image, son public*, Paris, P. U. F., 1961.

MULDER M., « Group structure and group performance », *in* : *Acta psychologica*, 1959 (16), 356-402.

MULDER M., « Communication structure, decision structure and group performance », *in* : *Sociometry*, Vol. 23, no 1, mars 1960, 1-14.

POITOU J.-P. et FLAMENT C., « Structure sociale et structure de tâche », *in* : *l'Année Psychologique*, Tome 67, Fasc. 2, 1967, 493-512.



ROBY T. B. et LANZETTA J. T., « A study of an assembly effect in small group performance », in : *Journal of social Psychology*, Tome 53, 1961, no 1, 53-58.

SHAW M. E., « A comparison of individual and small groups in the rational solution of complex problems », in : *American Journal of Psychology*, 1932 (44), 491-504.

SHAW M. E., « Communication Networks », in : BERKOWITZ (Ed.), in : *Advances in experimental social Psychology*, Vol. 1, New York and London, Academic Press, 1964, 111-149.

TAYLOR D. W., BERRY P. C. et BLOCK C. H., « Le travail collectif facilite-t-il ou inhibe-t-il la pensée créatrice dans le « brainstorming » ? », in : *le Travail humain*, Tome XXIV, janvier-juin 1961, 1-20.

TAYLOR D. W. et FAUST W. L., « Twenty questions : efficiency in problem solving as a function of size of group », in : *Journal experimental Psychology*, 1952 (44), 360-368.

[45]

**La recomposition des territoires.**

**Deuxième partie :**

**La dynamique des groupes**

---

## **Chapitre 2**

---

# **LE POUVOIR ET L'EXERCICE DU POUVOIR**

*Jean-Pierre Poitou*

## **2.1. Problèmes de définition**

### ***2.1.1. Le pouvoir : notion sociologique ou notion psychologique***

[Retour à la table des matières](#)

Ce n'est que relativement récemment que les psychosociologues se sont intéressés à la notion de pouvoir (Cartwright, 1959, Thibaut et Kelley, 1959,

Homans, 1961). L'étude du pouvoir était jusque-là du ressort de la science politique et de la sociologie politique. S'agit-il bien de la même notion dans l'un et l'autre domaine ? Le problème est évidemment complexe. Il préoccupe moins les psychosociologues que les politologues. Parmi ces derniers on peut sommairement distinguer trois catégories. Dans une première catégorie on rangerait ceux pour qui le pouvoir est un concept exclusivement politique qui ne saurait être appliqué à des relations individuelles, soit parce que le pouvoir est

« fonction de l'organisation des associations, de l'arrangement et de la juxtaposition des groupes, et de la structure de la société elle-même » (Bierstedt, 1950), soit parce que ce concept se « rapporte précisément au champ des pratiques de classe et des rapports des pratiques de classe, voire au champ de la lutte de classe : il a pour cadre de référence la lutte de classe d'une société divisée en classes » (Poulantzas, 1968). D'autres considèrent qu'il existe effectivement des formes individuelles de pouvoir, distinctes du pouvoir politique, mais non sans rapport avec lui. Ainsi Parsons (1963) trace un parallèle entre la nature et le rôle du pouvoir dans la sphère politique et ceux de la monnaie dans l'économie. Ce parallèle permet de saisir la différence qu'il établit entre pouvoir individuel et pouvoir politique. Le premier est une relation entre des individus où l'un impose une obligation à l'autre par la promesse de sanctions positives ou négatives. Cette relation est comparable dans le domaine économique au troc, où les échangistes se fournissent mutuellement des biens matériels ou des services instrumentaux. Le pouvoir politique, lui, est un moyen symbolique et généralisé d'imposer des obligations et d'obtenir des engagements en vue de l'action collective. Il est comparable dans le domaine économique à la monnaie, qui symbolise des biens, et dont la valeur n'est donc pas matérielle mais conventionnelle. Enfin une dernière [46] catégorie de politicologues considère que le pouvoir sous toutes ses formes ne constitue qu'un unique phénomène. Ainsi pour Lasswell et Kaplan (1950) : « La science politique s'occupe du pouvoir en général, sous toutes les formes sous lesquelles il se présente. » Cette affirmation autorise la psychologie sociale de son côté à ne pas faire davantage de distinction puisque les sciences politiques admettent alors que « tout groupe, quels que soient sa taille et ses caractères, fait face à des problèmes politiques, pour autant que ces problèmes touchent à sa cohésion et à son unité » (Bourricaud, 1958). La psychologie sociale peut alors se constituer en microsociologie, c'est-à-dire non pas étude de faits sociologiques de niveau microscopique, mais étude de faits sociologiques miniaturisés. Plus particulièrement, la psychologie sociale est autorisée dans ce cas à définir le pouvoir en général comme une relation entre individus, dans laquelle les différents types de rapports sociaux n'apparaissent que comme paramètres de la situation où cette relation s'est instaurée. On trouvera chez Lapierre (1968, Chap. 2) et chez Poulantzas (1968, Chap. 1) un examen détaillé de ces problèmes.

### 2.1.2. *Pouvoir, échange, influence*

[Retour à la table des matières](#)

Les psychologues sociaux se rallient évidemment à la dernière des positions présentées ci-dessus. Toute relation qui permet à un individu de modifier le comportement d'une autre peut alors être considérée comme une relation de pouvoir. Mais comment distinguer cette relation de celles qu'elle implique n'importe quel type d'interaction ?

Le critère généralement retenu est celui de la symétrie de la relation. Dans un échange, les deux partenaires donnent et reçoivent des biens ou des services de valeur (subjective) égale. Il s'agit d'une relation symétrique : que *A* échange quelque chose avec *B* implique que *B* échange avec *A*. En revanche une relation de pouvoir - ou d'influence - n'est pas nécessairement symétrique. Le fait que *A* commande à *B* n'implique pas que *B* commande à *A*. Il n'implique pas non plus d'ailleurs que *B* ne puisse pas commander à *A*. Certains auteurs considèrent que la relation de pouvoir est antisymétrique : si *A* commande à *B*, *B* ne commande pas à *A* dans le domaine d'activité considéré. En revanche *B* peut, dans un autre domaine, commander à *A*. En effet si l'on pose la relation de pouvoir comme antisymétrique, il faut supposer une partition des activités des individus considérés en ensembles disjoints de sorte qu'il y ait pour chaque ensemble antisymétrie entre les agents individuels de ces activités (March, 1955). Si on définit le pouvoir comme une relation simplement non symétrique, on pourra admettre entre deux individus, et par rapport à une activité donnée les quatre possibilités suivantes. *A* peut faire accomplir l'acte en question à *B*, et *B* peut le faire accomplir à *A*. *A* peut commander l'acte à *B*, qui lui n'a pas ce pouvoir sur *A*. Ou bien c'est *B* qui commande à *A*, et non *A* à *B*. Ou enfin ni *A* ni *B* ne peuvent obtenir de l'autre l'acte en question (Cartwright, 1959).

Ce critère permet de distinguer deux grandes classes dans les formes d'interactions et les relations individuelles. Mais au sein des relations non symétriques, faut-il distinguer le pouvoir de l'influence, de l'autorité, du commandement ? Faut-il réserver le terme pouvoir aux tentatives intentionnelles d'influence (Cartwright, 1959) ? Ou bien à celles qui s'appuient uniquement sur des sanctions négatives (Karl-

sson, 1962) ? Ou bien vaut-il mieux ne pas distinguer entre pouvoir et influence ?

[47]

La tendance actuelle est à considérer le pouvoir comme une influence potentielle, comme une relation dont le procès d'influence observé au niveau des conduites constitue l'actualisation (Collins et Raven, 1969). On trouvera de nombreuses revues détaillées sur la notion de pouvoir (Allen, 1965, Cartwright, 1959, Cartwright et Zander, 1968, Collins et Raven, 1969, Janda, 1960, Poitou, 1964, 1967, Schopler, 1965). Il reste cependant à situer les différentes modalités d'influence les unes par rapport aux autres, et à cette fin nous utiliserons le modèle de March (1955) qui a inspiré les modèles du pouvoir présentés au paragraphe 2.2.3. Dans son esquisse d'une théorie des phénomènes d'influence, March définit l'influence ainsi : « Si l'on peut prédire avec certitude le comportement d'un individu dans une situation donnée, et que le comportement observé diffère du comportement prévu, on dira qu'il y a eu une influence qui a induit ce changement. »

D'une façon très générale, considérons tous les comportements dont un organisme est capable comme états de cet organisme. Appelons R l'ensemble des états de cet organisme (voir Fig. 1). Supposons qu'à chacun de ces états soit attachée une valeur pour l'organisme - c'est-à-dire une valeur subjective - positive, négative ou nulle. On appellera décision l'établissement d'un lien entre un élément de R et une valeur non nulle. Considérons en outre un ensemble T d'états de la nature qui sont susceptibles de déclencher un état de l'organisme. Les éléments de T sont associés aux éléments de R par des chaînes de probabilités. Dans ce cadre March distingue quatre grandes catégories de procès d'influence différant par les moyens utilisés pour déclencher un changement dans l'organisme (Fig. 1).

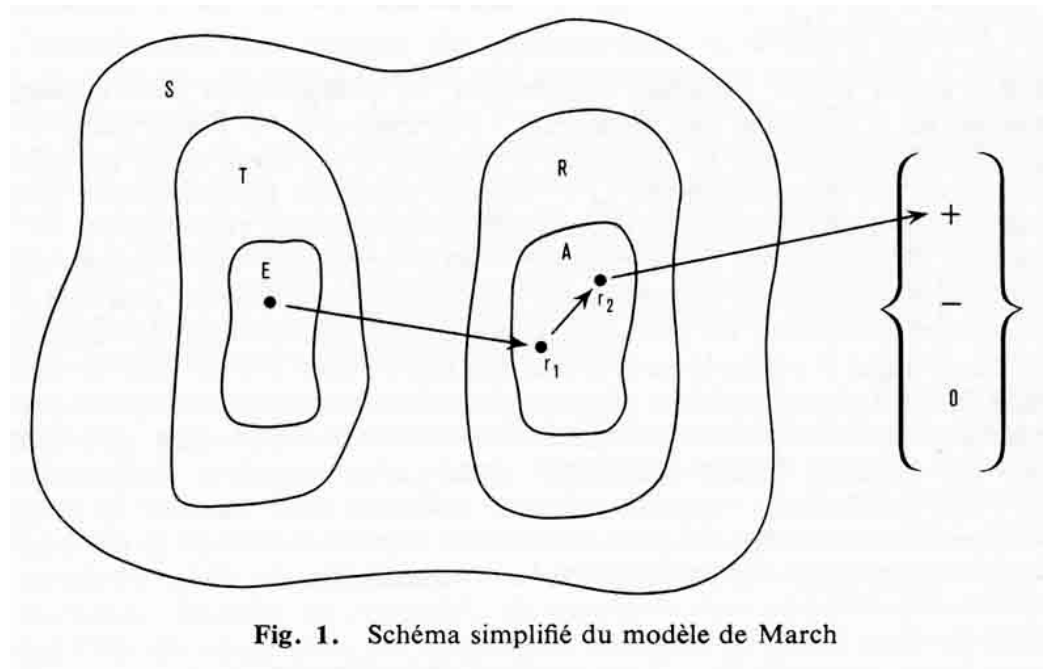


Fig. 1. Schéma simplifié du modèle de March

S : ensemble des états de la nature.

R : ensemble des états de l'organisme.

T : ensemble des états de la nature qui sont susceptibles de déclencher un état de l'organisme.

E : ensemble des stimulus efficaces.

A : ensemble des réponses déclenchées par les éléments de E.

$r_1, r_2$  : éléments de R.

{ +, -, 0 } : ensemble des valeurs subjectives.

[48]

**2.1.2.1. On peut changer les valeurs associées aux éléments de R.** Si l'on peut mener l'organisme, ou l'individu, à attribuer une valeur positive à un état qui avait jusque-là une valeur nulle, on augmente ainsi la probabilité que l'individu choisisse cet état. Entrent dans cette catégorie la plupart des déterminations culturelles des activités individuelles : socialisation, intériorisation de valeurs, etc...

**2.1.2.2. Les éléments de l'ensemble R sont reliés entre eux par des chaînes de probabilités.** Il est possible de changer cet enchaîne-

ment. Si l'on promet à un enfant de le mener au cinéma ( $r_2$ ) à condition qu'il range sa chambre ( $r_1$ ), on l'induit à considérer que l'état  $r_1$  est associé par une forte probabilité à l'état  $r_2$  lui-même associé à une valeur positive, tandis qu'auparavant  $r_1$  n'était associé à aucun état valorisé, ni à aucune valeur positive, si ce n'est par des probabilités très faibles.

**2.1.2.3. On peut changer les liaisons entre éléments de T et de R.** Soit  $A$  un sous-ensemble de  $R$  qui contient les états effectivement déclenchés dans l'organisme, et  $E$  un sous-ensemble de  $T$  qui contient les états de la nature reliés à  $A$ . Autrement dit,  $E$  est l'ensemble des stimuli efficaces sur l'organisme considéré. Il est possible d'étendre ou de limiter  $A$  en relation avec un ensemble donné. Les différents types de conditionnement entrent dans cette catégorie. Une réponse inconditionnée est un état appartenant à  $A$ , associé à un stimulus ou état de la nature appartenant à  $E$ . Le conditionnement a pour effet d'associer cette réponse particulière, à un autre élément de  $E$ , le stimulus dit conditionné, qui auparavant déclenchait des réponses quelconques. Autrement dit, pour un ensemble  $E$  qui ne comprendrait que les stimulus conditionné et inconditionné, on parvient à réduire l'ensemble  $A$  à la seule réponse conditionnée (voir Fig. 1).

**2.1.2.4. Enfin il est possible de changer la composition de l'ensemble E, en ôtant ou en y ajoutant des éléments.** Par exemple en fournissant à l'individu des informations sur la situation à laquelle il est confronté, on peut faire passer celle-ci du sous-ensemble ( $T - E$ ) des stimulus potentiels à l'ensemble  $E$  des stimulus actifs, qui déclenchent effectivement une réponse.

Ce que Bachrach et Baratz (1962, 1963) appellent un « procès de non-décision » appartient à ce dernier type : les individus influents peuvent réduire l'ensemble des situations (le sous-ensemble  $E$ ) qui déclenchent des décisions de la part du groupe à celles-là seules qui les intéressent ou ne leur nuisent pas. Les décisions du groupe seront alors apparemment spontanées, mais resteront circonscrites aux domaines déterminés souverainement par les membres influents du groupe. Entre également dans cette catégorie ce que Jones et Gerard (1967) nomment *cue-control* : un individu peut susciter le comporte-

ment désiré chez un autre s'il peut introduire dans la situation le ou les indices (cues) qui déclenchent habituellement la conduite désirée chez cet autre.

## 2.2. Les cadres théoriques

### 2.2.1. Renforcement et utilité

[Retour à la table des matières](#)

Peu avant que l'étude du pouvoir ne soit abordée en psychologie sociale, la conviction fut acquise et proclamée par les psychologues que la notion [49] de renforcement fournissait une conception fondamentale des conduites humaines utilisable par toutes les sciences sociales pour l'étude de toutes les activités humaines (Skinner, 1953).

Aux XVIIIe et XIXe siècles, les sciences économique et politique avaient élaboré pour leurs propres fins un modèle essentiellement économique de l'homme : *l'homo æconomicus* (voir Touchard, 1959, Chap. IX, section II, et Denis, 1966, Chap. V). Ces conceptions postulaient que les conduites individuelles étaient guidées par la recherche de l'utilité, ou valeur subjective, maximum ou encore de la satisfaction maximum. Elles se proposaient de fonder sur ce postulat, et à l'aide des principes du libéralisme économique une théorie des phénomènes sociaux. Cette tentative souffrait de deux faiblesses. Au niveau de la conduite individuelle, on ne disposait d'aucun fondement empirique suffisant pour étayer la notion d'utilité. Quant aux théories économiques classiques qui permettaient de passer du niveau individuel au niveau social, elles furent ébranlées dans leurs fondements par les critiques du matérialisme historique, critiques que l'on tenta de déjouer par de nouvelles formulations, dites néo-classiques, du libéralisme. Cependant il apparut que l'on pouvait assimiler la notion psychologique de renforcement et la notion économique d'utilité ou valeur subjective : « La valeur ... peut être considérée comme fondée sur le caractère d'une substance ou d'un bien qui fait de celui-ci un agent renforçateur pour l'organisme... Une substance ne sera pas valorisée (recherchée) tant que le procès de renforcement ne s'est pas produit »



(Hull, 1952). Dès lors on pouvait renouer avec le courant des théories sociales dites « utilitaires » du XVIII<sup>e</sup> siècle anglais qui introduisirent la notion d'utilité (voir Allport, 1954), ainsi tenter à nouveau de faire reposer les phénomènes sociaux sur des activités et des relations individuelles.

L'assimilation des notions de renforcement et d'utilité permet de faire entrer dans une seule classe tout ce qui peut constituer un facteur d'orientation des conduites, depuis les valeurs morales jusqu'aux biens matériels. Ceci autorise les psychologues à choisir parmi les différentes conceptions du pouvoir celles qui le définissent comme une relation individuelle, reposant sur une distribution inégale de ressources quelles qu'elles soient. Ainsi Cartwright (1959) préfère-t-il la conception de Lasswell et Kaplan (1950) à celle de Parsons, considérant, après avoir examiné cette dernière, que, même lorsque le pouvoir provient de ressources économiques, son emploi revient en définitive à l'activation de forces psychologiques entre des personnes.

La conception utilitaire est donc largement prédominante dans la psychologie sociale du pouvoir, et je classerai les différents cadres théoriques en quatre catégories selon la place que la notion d'utilité y occupe et selon la nature des emprunts qu'ils font aux modèles économiques. Je distinguerai d'abord les théories dites de l'interaction qui recourent directement aux modèles du marché et de la négociation pour présenter l'interaction sociale comme un échange de renforcements. Ensuite un ensemble de positions fort proches des précédentes mais qui font un usage plus particulier des théories du choix avec ou sans aléas (voir Bresson, 1965), ou théorie de la décision. Je rangerai aussi parmi les théories utilitaires les conceptions d'inspiration lewinienne. En effet la notion lewinienne de valence entretient des rapports étroits avec celle d'utilité (voir Edwards, 1954, Bresson, 1965). Face à cet ensemble important, et mis à part certains travaux d'inspiration psychanalytique (voir sur ce point Collins & Raven, 1969), on ne trouve guère que la théorie de Mulder (1959) qui critique les théories utilitaires du pouvoir.

[50]

### ***2.2.2. Les théories de l'interaction : Thibaut et Kelley (1959), Blau (1964)***

[Retour à la table des matières](#)

On pourrait qualifier de strictement utilitaires ces théories qui établissent une analogie étroite entre les interactions sociales et les échanges économiques, et qui utilisent pour analyser et représenter les premières les modèles élaborés par les économistes pour l'étude des seconds. Cependant chez certains auteurs (Homans, 1961, Blau, 1964, Nord, 1969) la référence à l'économie est explicite et directe, tandis que chez d'autres comme Thibaut et Kelley (1959) elle est implicite.

**2.2.2.1. La notion de pouvoir chez Thibaut et Kelley (1959).** Ces auteurs décrivent l'interaction sociale selon une présentation matricielle inspirée de celle de la théorie des jeux mais qui s'en différencie sur certains aspects importants (voir sur ce point le chapitre « Jeux et conflits »).

Chaque individu dispose d'un répertoire comportemental. Ce répertoire est l'ensemble des attitudes, des comportements et de leurs combinaisons, que l'individu peut manifester. Lorsque deux individus *A* et *B* interagissent, *A* ayant le répertoire  $A = \{a_1, a_2, \dots, a_n\}$ , et *B* le répertoire  $\beta = \{b_1, b_2, \dots, b_n\}$  l'ensemble des interactions possibles est l'ensemble produit  $A \times \beta$ , c'est-à-dire l'ensemble des couples  $(a_i b_j)$ . A tout couple  $(a_i b_j)$  sont associées deux valeurs subjectives, l'une représentant ce que *A* attend de cette interaction particulière, l'autre ce que *B* en espère. On suppose en effet que chaque individu peut déterminer combien chaque combinaison d'actions lui rapporte, et qu'il peut en outre ordonner ces valeurs sur une échelle. Celle-ci comporte un point central. Le niveau de comparaison (*comparison level*, ou *CL*). Le *CL* est une sorte de moyenne résumant l'ensemble des renforcements passés obtenus par l'individu, qui lui permet de déterminer si une interaction lui apportera ce qu'il estime « mériter ».

On considère un second point de référence : le niveau de comparaison alterne (*CL-alt*). C'est le niveau de profit offert par la meilleure situation disponible en dehors de la relation où l'individu est actuellement engagé.

Considérons un individu engagé dans une relation avec un autre individu. La matrice d'interaction représente un recensement exhaustif de toutes les interactions possibles entre eux. Les deux nombres inscrits dans chaque case de la matrice représentent la valeur subjective que chaque partenaire attend de chaque interaction. Pour chaque protagoniste, des valeurs sont comptées en unités arbitraires à partir de son *CL-alt* pris comme point zéro. Les rapports entre le niveau de profit inscrit dans la matrice, le *CL* et le *CL-alt* déterminent d'une part l'attrait présenté par une relation pour un individu, d'autre part les possibilités qui existent pour lui de trouver une relation plus profitable ailleurs, donc enfin le pouvoir de l'autre d'imposer ses conditions.

La situation la plus favorable pour une personne se présente lorsque les revenus offerts par la relation sont supérieurs au *CL-alt* et celui-ci supérieur au *CL*. En effet la relation proposée est alors préférable à toute autre actuellement disponible. Cependant ces autres relations sont elles-mêmes plus profitables que tout ce que la personne en question a connu auparavant. Si le partenaire se montrait trop exigeant, elle pourrait sans trop de dommage quitter ce partenaire pour un autre. Au contraire lorsque le *CL-alt* est inférieur au *CL*, c'est que toute possibilité autre que la relation considérée est pire que ce que la personne considère comme acceptable. Bien que l'association offerte reste satisfaisante [51] la personne se trouve très dépendante à l'égard de son associé. Lorsque enfin le profit est inférieur au *CL* mais supérieur au *CL-alt*, la personne est contrainte d'accepter, faute de meilleure solution une association moins profitable que ce qu'elle se juge en droit d'attendre. Ces contraintes extérieures à la relation telle qu'elle est décrite par la matrice d'interaction, définissent les conditions externes du pouvoir. En effet si un partenaire se trouve dans la situation la plus favorable ( $profit > CL-alt > CL$ ) et l'autre dans la plus défavorable ( $CL > Profit > CL-alt$ ), le second est dépendant du premier. Voyons maintenant comment dans la structure même de la matrice d'interaction se définissent les relations de pouvoir. Les tableaux qui suivent présentent des matrices d'interaction simplifiées. L'individu A possède le répertoire d'activité  $A = \{a_1, a_2\}$  et l'individu B le répertoire

$\beta = \{b_1, b_2\}$ . Le produit  $A \times \beta$  comprend donc quatre combinaisons, d'où une matrice d'interaction à quatre cases. Dans la partie supérieure de chaque case on inscrit la valeur subjective pour  $A$  de l'interaction considérée, et dans la partie inférieure la valeur pour  $B$ .

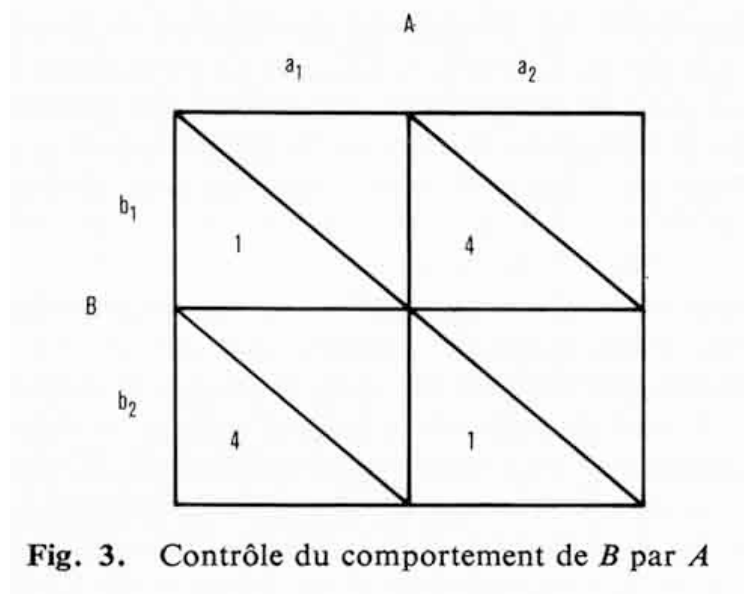
Si un individu  $A$  peut par ses choix influencer sur les profits d'un autre individu  $B$ , on dira que  $A$  dispose d'un certain pouvoir sur  $B$ . Thibaut et Kelley distinguent plusieurs cas. Dans la relation de pouvoir unilatéral (*fate control*)  $A$  peut agir sur les profits de  $B$  sans que  $B$  n'y puisse rien. Dans le tableau 1, on n'a inscrit que les gains de  $B$ . On voit que  $A$  en passant de l'action  $a_2$  à l'action  $a_1$ , fait tomber les gains de  $B$  de 4 à 1, et que  $B$  ne peut rien y changer, (Fig. 8).  $B$  est donc à la merci de  $A$ , s'il demeure dans la relation. Si  $B$  dispose d'une solution alterne plus avantageuse, il peut quitter l'interaction avec  $A$ . Si au contraire il ne dispose pas d'autre solution, son sort est tout entier dans les mains de  $A$ .

		A	
		$a_1$	$a_2$
B	$b_1$	1 4	1 4
	$b_2$	1 4	1 4

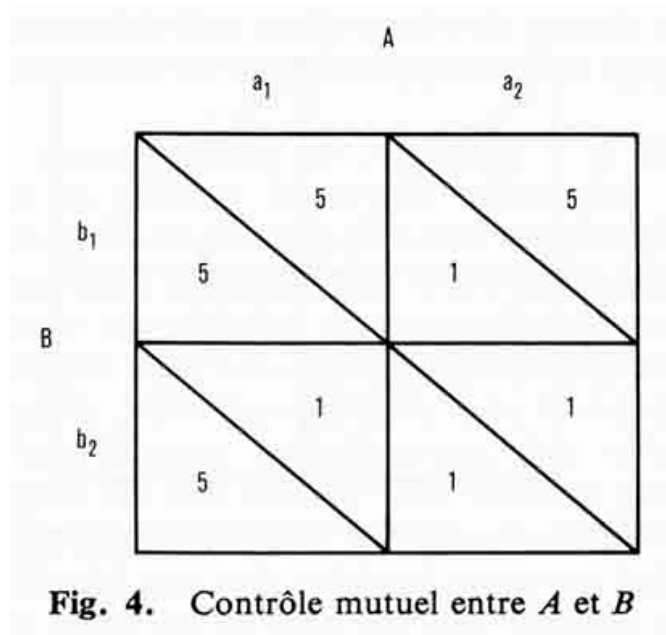
**Fig. 2.** Pouvoir unilatéral de  $A$  sur  $B$

Considérons maintenant la figure 3. On voit que  $A$  en passant de  $a_1$ , à  $a_2$ , peut inciter  $B$  à passer de  $b_2$  à  $b_1$ . Alors que dans le cas précédent, les gains de  $B$  dépendaient uniquement des choix de  $A$ , dans le cas présent les gains de  $B$  dépendent à la fois de ses propres choix et

de ceux de son partenaire. Dans cette situation, *B* n'est pas totalement démunie de contrôle sur ses gains ; il peut les augmenter en soumettant ses choix aux volontés de *A*. Il y a contrôle du comportement de *B* par *A* (*behavior control*). On peut d'ailleurs passer du pouvoir unilatéral au contrôle de comportement. Dans l'exemple du tableau 1, il peut être souhaitable pour *A* que se réalisent les combinaisons  $(a_2, b_1)$  et  $(a_1, b_2)$ . Si *A* peut connaître le choix de *B* avant de prononcer son propre choix, [52] il peut décider systématiquement  $a_2$  quand *B* a choisi  $b_1$  et  $a_1$  quand *B* a choisi  $b_2$ . En répétant cette association plusieurs fois, il apprendra à *B* la règle qu'il veut faire appliquer. En se soumettant à celle-ci *B* retrouvera un certain contrôle sur ses gains (Fig. 3).



Enfin, chaque partenaire peut avoir un contrôle absolu des gains de l'autre. On parlera alors de contrôle mutuel, qui permet à chacun par des négociations diverses d'amener son partenaire à la situation de compromis  $(a_1, b_1)$  (voir Fig. 4) qui représente le profit commun maximum (voir le chapitre « Jeux et conflits »).



Signalons des travaux très proches de ceux de Thibaut et Kelley : Emerson (1962) et Wilson et Bixenstine (1962) que l'on trouvera exposés dans Poitou (1967).

**2.2.2.2. La notion de pouvoir chez Blau (1964).** Blau s'inspire des conceptions de Homans (1961) qui considère le comportement social comme « ... un échange d'activités concrètes ou non, et plus ou moins profitables ou coûteuses, entre au moins deux personnes ». Pour ces deux auteurs les conduites sociales [53] relèvent de la Psychologie du comportement et des principes économiques élémentaires qui régissent l'échange.

Blau propose une classification des échanges en six catégories, fondées sur deux types de critères. D'une part certains renforcements sociaux, tels que le respect, l'approbation, l'estime n'ont de valeur que s'ils sont offerts spontanément et sans esprit de calcul ; tandis que d'autres, proprement instrumentaux, peuvent être l'objet d'un marchandage explicite sans perdre de leur valeur. Ceci constitue la première distinction. La seconde porte sur la symétrie des échanges. Les échanges symétriques sont ceux où chacun des partenaires dispose de

ressources de même catégorie, soit intrinsèques, telles que l'attrait personnel, soit extrinsèques telles que des services instrumentaux. Les échanges dissymétriques sont ceux où les renforcements offerts de part et d'autre sont de nature différente, par exemple prestige contre soumission. Le pouvoir entre dans la catégorie des relations dissymétriques non spontanées. Blau le définit comme la capacité d'imposer sa volonté à autrui, par la menace soit de suspendre une récompense régulièrement fournie, soit d'infliger une punition. Un individu est au pouvoir d'un autre lorsqu'il dépend de celui-ci de façon permanente pour obtenir un bien dont il ne peut se passer, qu'il ne peut trouver ailleurs, et qu'il ne peut contraindre l'autre à lui céder. On remarquera que ces conditions correspondent à la situation où, dans la terminologie de Thibaut et Kelley, le profit attendu est supérieur absolument à ce que peuvent offrir les solutions alternes ( $\text{profit} > CL\text{-alt}$ ).

### 2.2.3. Les théories de la décision

[Retour à la table des matières](#)

On entend par théorie de la décision tout modèle permettant de décrire des choix entre des utilités, que ces choix comportent ou non des aléas. Dans l'interaction entre deux individus les choix d'autrui constituent pour chaque partenaire une source importante d'aléas. Cependant chacun connaissant ses propres préférences peut faire des hypothèses sur celles de l'autre, et élaborer une stratégie qui lui assure le profit maximum. Il peut en outre réduire le nombre de choix offerts à son partenaire, pour diminuer ainsi l'incertitude sur ses propres décisions, et s'assurer une certaine influence sur le comportement d'autrui (voir le chapitre « Jeux et conflits », et aussi Bresson, 1965, Poitou, 1967).

Le modèle de Dahl (1957) et ceux qui en dérivent procèdent de celui de March (1955) que nous avons présenté plus haut. Dahl (1957) considère que l'on ne peut définir convenablement le pouvoir d'un individu *A* sur un individu *B* sans prendre en considération : a) les fondements de ce pouvoir, b) les moyens utilisables pour l'exercer, c) le degré et d) la portée du pouvoir de *A*. Les moyens sont les modalités d'utilisation de ses ressources dont *A* dispose pour influencer sur le comportement de *B* : *promesses*, menaces, sanctions, etc. La portée du pouvoir de *A*, c'est l'ensemble des actions de *B* que *A* peut comman-

der. Enfin, le degré de pouvoir de  $A$  est défini en termes de probabilités, soit :

$$M = P(B, x / A, w) - P(B, x / A, \underline{w}) = P_1 - P_2$$

avec :

$M$  : degré de pouvoir de l'individu  $A$  sur l'individu  $B$ ,

$x$  : une réponse de  $B$ ,

$w$  : un acte de  $A$ ,

$P_1 = P(B, x / A, w)$  probabilité que  $B$  fasse  $x$  quand  $A$  fait l'acte  $w$ ,

$P_2 = P(B, x / A, \underline{w})$  probabilité que  $B$  fasse  $x$  quand  $A$  ne fait pas  $w$ .

[54]

Enfin une dernière variable intervient lorsqu'on s'intéresse au pouvoir d'un individu sur un groupe : c'est le nombre d'individus soumis à ce pouvoir. On remarquera qu'il s'agit là d'un modèle plus descriptif qu'explicatif. Toutefois même dans cette perspective tous les paramètres ne sont pas pris en compte. En effet ne faut-il pas aussi considérer l'importance que revêt pour  $B$  l'action  $x$ , ou l'ensemble  $X$  d'actions qu'il ne fait pas lorsqu'il exécute l'ordre donné par  $A$  de faire  $x$  ? De même : combien en coûte-t-il à  $A$  si  $B$  n'obéit pas ? Combien lui en coûterait-il de mettre en œuvre la sanction  $w$  ? Peut-on comparer valablement deux individus  $A$  et  $A'$ , qui auraient la même probabilité d'être obéis de  $B$ , mais seraient nantis de moyens tels que l'application de la sanction  $w$  coûterait beaucoup plus à l'un qu'à l'autre ?

Tannenbaurn (1962), Karlsson (1962), Harsanyi (1962 a et b), Nagel (1968) tentent de répondre à ces questions. Les modèles proposés par Harsanyi offrent l'intérêt d'être généralisables à plus de deux partenaires, et d'être formulés dans le cadre de la théorie des jeux (voir Poitou, 1967).



### ***2.2.4. Les théories lewiniennes***

[Retour à la table des matières](#)

Rappelons quelques notions importantes de la théorie de la dynamique du champ. Lewin (1946) définit le champ psychologique comme l'ensemble complet et exclusif des faits interdépendants qui déterminent le comportement. Ce champ est organisé en régions dont une particulière où se trouve l'individu lui-même. Le comportement consiste soit en un déplacement de l'individu d'une région à une autre, soit en un changement de la structure du champ. Les changements dépendent de la constellation des forces psychologiques dans le champ. Une force représente, en un point donné, la direction et la puissance de la tendance au changement. Les forces appliquées en un même point de l'espace produisent une force résultante. Toute force résultante non nulle entraîne soit un déplacement, soit un changement de la structure. Réciproquement tout déplacement ou changement implique une force résultante dans sa direction. Une constellation de forces dirigées vers la même région constitue un champ central positif, auquel correspond une valence positive. Des forces qui s'éloignent d'une même région constituent un champ central négatif, doté d'une valence négative. Il faut distinguer de ces forces motrices, les forces inhibitrices qui sont engendrées par les obstacles au déplacement. Enfin les forces présentes dans le champ peuvent correspondre soit à des besoins du sujet, soit à ceux d'autrui. Dans ce dernier cas on parlera alors de forces induites.

Pour décrire en ces termes une tentative d'influence, on dira qu'un individu *A* cherche à induire chez un individu *B* une force en direction d'une région qu'il lui assigne comme but. Si cette région présente pour le sujet une valence positive, si la tâche assignée est attrayante, le sujet se dirige de lui-même vers le but, et renverse ou contourne les obstacles qui pourraient l'en séparer. La tentative d'influence ne suscite pas d'opposition. En revanche, si le but a une valence négative, l'injonction de *A* suscite l'opposition de *B*. Pour être efficace, l'ordre doit s'accompagner de la création ou de l'activation de valences positives (promesses de récompense) ou négatives (menaces de punition). Il faut donc que *A* sache discerner ou activer les besoins de *B*, et qu'en

outré il dispose des ressources propres à les satisfaire. Il pourra alors soit imposer à *B* de traverser une région de valence négative (le but) pour atteindre une région de valence positive (la récompense) ; soit le forcer à gagner la région négative du but pour éviter une région de valence encore plus négative (la punition). Dans les deux [55] cas, récompense ou punition, il faut limiter « l'espace de libre mouvement » de *B* en imposant des « barrières ».

En effet, dans le premier cas, il faut que *A* interdise à *B* d'atteindre la région positive de la récompense sans passer par la région négative du but assigné. *A* doit donc rendre tout détournement impossible à *B* en interdisant l'accès à la récompense par tout chemin qui ne passerait pas par le but. *A* dresse une barrière autour de la récompense de telle sorte que le seul accès possible à celle-ci passe par le but fixé à *B*.

Dans le second cas, *B*, pris dans un conflit entre deux valences négatives, peut « sortir du champ », gagner des régions où il ne sera plus soumis à ces forces conflictuelles. Pour que son injonction soit exécutée, *A* doit donc imposer des barrières qui limitent la liberté de mouvement de *B*, et le maintiennent dans le champ conflictuel.

Ces barrières constituent des obstacles au déplacement, donc des forces inhibitrices. Elles ont une valence négative, et suscitent chez *B* des forces de résistance. Cette résistance, due à la limitation de l'espace de libre mouvement, se manifeste dans tous les cas où le but assigné a une valence négative. Toutefois dans le cas d'une promesse de récompense *A* n'interdit à *B* qu'une portion du champ, et respecte sa liberté de mouvement partout ailleurs. En revanche, dans le cas de punition, *A* enferme *B* dans un champ clos, et élimine ainsi tout libre mouvement. Les forces de résistance seront donc plus faibles dans le premier cas que dans le second. Enfin rappelons que lorsque le but lui-même a une valence positive, les forces de résistances seront pratiquement nulles.

Sur ces bases on peut alors définir le pouvoir de *A* sur *B* comme la force maximum induite par *A* chez *B* moins la force maximum de résistance que *B* y oppose (Cartwright, 1959). Si l'on peut estimer l'intensité de la première de ces forces d'après le changement produit dans le comportement de *B* par l'injonction de *A*, comment pourra-t-on estimer la force de résistance de *B* ? On comparera le comportement de *B* lorsque *A* est là pour le surveiller, avec son comportement

en l'absence de A, c'est-à-dire lorsque B est soustrait aux « barrières » imposées par A. Autrement dit la différence entre conduite publique, sous surveillance, et conduite privée, sans surveillance, permettra d'estimer la force de résistance suscitée par la tentative d'influence.

À partir de ces considérations French et Raven (1959) ont classé les relations de pouvoir selon la nature des motivations impliquées, l'intensité des forces de résistance et le degré de surveillance exigé.

Une première catégorie comprend les formes de pouvoir fondées sur l'emploi de sanctions positives ou négatives, et qui exigent la surveillance du subalterne. L'emploi de sanctions négatives suscite, on l'a vu, des résistances fortes, et d'autant plus que les sanctions sont plus graves. L'application répétée de punitions diminue l'attrait éprouvé par le subalterne envers le supérieur, et pousse l'influencé à échapper à l'autorité. Le pouvoir coercitif ne saurait donc évoluer vers des formes indépendantes de la surveillance. Il en va autrement du pouvoir fondé sur l'emploi de sanctions positives. La répétition d'un renforcement positif par l'influenceur augmente l'attrait que l'influencé éprouve pour lui. Là, outre que les résistances sont moindres que celles suscitées par le pouvoir coercitif, elles diminuent avec la fréquence ou la valeur des récompenses offertes, et la surveillance devient progressivement inutile.

Voyons maintenant la seconde catégorie, celle des formes de pouvoir qui n'exigent pas de surveillance. Lorsque la soumission est sanctionnée par des récompenses, l'influenceur qui fournit ces renforcements positifs acquiert lui-même pour l'influencé une valence positive. Son comportement, ses opinions, [56] etc... sont de même valorisés par l'influencé qui tendra alors à s'identifier à l'influenceur. Le pouvoir fondé sur les récompenses se transforme en pouvoir fondé sur l'identification (*referent power*). Un individu peut aussi apparaître à autrui comme une source potentielle de renforcements positifs s'il est réputé avoir des connaissances et des capacités utiles pour autrui. Ainsi la compétence est aussi une base possible du pouvoir (*expert power*), qui n'exige pas de surveillance puisque l'influencé estime que la bienveillance de l'expert lui est indispensable pour atteindre ses propres buts.

Enfin le pouvoir légitime repose sur la reconnaissance par l'influencé du droit du supérieur à lui prescrire des conduites. Cette re-

connaissance résulte de la tradition, de valeurs intériorisées, ou de l'acceptation de la structure des relations sociales. La légitimité, parce qu'elle précise les bornes dans lesquelles peut être exercé le pouvoir, suscite peu de résistance, tant que le supérieur respecte les limites qu'elle lui fixe.

## 2.3. Une théorie non utilitaire : la théorie de Mulder (1959)

[Retour à la table des matières](#)

On peut retenir les traits communs suivants pour caractériser les conceptions que l'on vient d'examiner : 1) elles voient dans la valeur de renforcement, ou l'utilité, ou la valence, le mobile des conduites individuelles et des interactions sociales ; 2) c'est donc qu'elles considèrent comme motivante non la nature en soi des renforcements, mais leur valeur subjective ; 3) et enfin elles admettent que l'effet d'un renforcement sur les conduites est proportionnel à la valeur subjective de ce renforcement. Ce dernier point signifie qu'elles admettent la « loi de l'effet » : la force de l'association entre une stimulation et une réponse est fonction directe de la valeur des renforcements positifs qui accompagnent la réponse, et fonction indirecte de celle des renforcements négatifs.

Il n'y a guère que la théorie de Mulder qui soit en désaccord, voire en opposition, avec les conceptions utilitaires.

Mulder (1959, Mulder et coll., 1964, 1966) considère que le mobile essentiel des interactions est l'exercice du pouvoir, recherché pour lui-même et non pour les biens qu'il permet d'obtenir. Selon Mulder, les valeurs sont ordonnées par les individus en fonction de la possibilité qu'elles leur offrent d'exercer en fait ou symboliquement le pouvoir. Cette position qui suppose un mobile primordial aux conduites et interactions sociales s'oppose donc aux conceptions utilitaires qui reposent, elles sur la variabilité des choix de valeurs.

On trouvera ailleurs des exposés détaillés de la théorie de la réduction des distances hiérarchiques de Mulder (Mulder, 1959, Mulder et coll., 1964, Poitou, 1966). Résumons ici les points essentiels. Première-

rement le pouvoir est un phénomène unidimensionnel. Ses effets varient en fonction du degré et non de la nature du pouvoir. Quels que soient les fondements d'une relation de pouvoir, à degré constant les effets seront les mêmes ; d'autre, part si l'on observe des effets différents, c'est que les degrés de pouvoir impliqués sont différents.

Les degrés de pouvoir sont représentés dans la théorie de Mulder comme des distances sur une seule et même dimension. Si une personne *C* est subordonnée à une personne *B* et si *C* et *B* sont toutes deux soumises à une personne *A*, on dira que *C* est à une distance plus grande de *A* que de *B* sur cette dimension, qui apparaît ainsi comme une échelle d'ordre. Puisque selon Mulder le pouvoir est une source de satisfaction en soi, les individus convoitent les positions élevées dans l'ordre du pouvoir. Ils s'efforcent de les atteindre et de les [57] occuper. Toutefois cette tentative rencontre des résistances des supérieurs. Faute d'une promotion effective, les subalternes se satisfont d'un simple rapprochement avec les supérieurs, voire d'une simple distorsion cognitive, leur permettant de se représenter la distance qui les sépare des supérieurs comme moindre qu'elle n'est en fait. Ces tentatives de satisfaction substitutive produisent chez les subalternes des attitudes positives envers les supérieurs. Toutefois les supérieurs, poussés par la même motivation, tendent à repousser les inférieurs par des marques d'antipathie. Ceci d'autant plus que les inférieurs sont plus proches de leur position donc mieux à même de les en déloger. Il y a donc conflit entre les tendances des subalternes à approcher les supérieurs et celles de ces derniers à repousser les inférieurs. Il résulte de ce conflit que les tendances à l'approche sont affectées de gradients négatifs de but en fonction de la distance hiérarchique. Un individu aura une forte tendance à approcher ses supérieurs immédiats et une faible tendance à approcher ses supérieurs éloignés. Il en va de même pour les attitudes affectives positives : un individu aura des tendances positives d'autant plus fortes envers ses supérieurs que ceux-ci seront plus proches de lui.

Mulder s'appuie sur cette théorie pour contester celle de French et Raven. Mulder remarque que sur trois expériences (Raven et French, 1958a et 1958b, French et coll., 1960) destinées à confirmer la théorie de French et Raven (1959), seule la seconde, produit des résultats en accord avec la théorie.

Nous examinerons donc d'abord l'expérience de Raven et French (1958b), puis celle entreprise par Mulder pour démontrer la supériorité de sa théorie sur celle de French et Raven. En fait, aucune de ces expériences ne fournit de résultats permettant de conclure dans un sens ou dans l'autre. Il y a à cela d'abord des raisons méthodologiques. Dans une expérience de Poitou (1969) on a tenté de vérifier les hypothèses de Raven et French à l'aide d'un dispositif permettant d'éliminer les difficultés méthodologiques rencontrées par ces auteurs dans leur recherche initiale. On verra en 2.6. que les résultats de cette recherche permettent une conclusion nette, mais infirment la théorie de French et Raven. Enfin, grâce à une étude de Milgram, on trouvera des indications susceptibles de rendre compte de l'ensemble de ces résultats.

## 2.4. Pouvoir légitime, pouvoir coercitif et forces de résistance

[Retour à la table des matières](#)

On a vu plus haut (cf. 2.2.4) comment French et Raven (1959) classent les différents types de pouvoir. Pour valider cette conception, il était intéressant de comparer deux formes extrêmes de pouvoir, le pouvoir légitime d'une part et le pouvoir coercitif de l'autre. En effet, si une personne *B* reconnaît comme légitime le pouvoir qu'exerce sur elle une personne *A*, le pouvoir de *A* ne suscitera pas de résistances chez *B*, qui exécutera des ordres de *A* même si ce dernier ne peut vérifier l'obéissance de *B*. Au contraire, si le pouvoir de *A* est fondé uniquement sur la coercition, il suscite la résistance de *B*, laquelle se manifestera par une chute de l'obéissance dès que *A* ne pourra plus vérifier l'exécution de ses ordres. Appelons obéissance publique le comportement de *B* induit et vérifié par *A*, et obéissance privée le comportement induit mais non vérifié. French et Raven soutiennent que lorsque le pouvoir de *A* est légitime, il n'y a pas de différence entre l'obéissance publique et l'obéissance privée de *B* ; et qu'au contraire, lorsque le pouvoir de *A* est coercitif, l'obéissance privée est inférieure à l'obéissance publique. De plus, comme les forces de résistance sont

proportionnelles [58] à la gravité des punitions, et l'obéissance privée inversement proportionnelle aux forces de résistance, l'obéissance privée décroît avec le degré de coercition. Voyons la procédure utilisée pour éprouver ces hypothèses.

### *2.4.1. Procédure expérimentale*

[Retour à la table des matières](#)

Les groupes expérimentaux étaient composés de 8 à 11 étudiantes. Parmi chaque groupe se trouvaient trois compères appointés de l'expérimentateur. Ceux-ci feignaient de tout ignorer de l'expérience, mais suivaient en fait un rôle défini à l'avance, comme on va le voir.

Après avoir réuni les sujets dans la salle d'expérience, on leur expliquait leur tâche : découper des formes dans du carton, destinées à être assemblées pour constituer les pièces d'un jeu de construction. Chaque sujet recevra 50 centimes pour sa participation, plus 5 centimes par pièce découpée.

On demandait alors aux sujets d'élire un surveillant, qui serait chargé de vérifier que chacun travaille avec la rapidité et la précision voulues. L'élection était en fait truquée afin de faire désigner comme surveillant un des compères.

**2.4.1.1. Manipulation de la variable légitimité.** Raven et French considèrent que l'élection démocratique, traduisant le soutien du groupe au leader lui assure la légitimité du pouvoir. C'est donc à l'aide d'une élection et d'une usurpation que l'on a manipulé la légitimité du pouvoir du surveillant.

Condition « Pouvoir légitime, par soutien du groupe » : l'élection (truquée) fait apparaître un des compères, Ellie, comme surveillant élu. Les sujets gagnent les boxes où ils vont travailler isolément. Une dispute éclate alors (selon le scénario arrêté d'avance) entre Ellie et un autre compère, Barbara, qui exige d'Ellie qu'elle lui cède son poste. L'expérimentateur refuse d'intervenir dans la dispute, et finalement, Barbara regagne sa place, laissant définitivement le poste de surveillant à Ellie légitimement élue.

Condition « Pouvoir illégitime, sans soutien du groupe » : là, l'élection truquée tourne en faveur de Barbara. Mais cette dernière, lorsque Ellie vient, selon même scénario exiger qu'elle lui cède la place, abandonne effectivement son poste à l'usurpatrice. Ainsi dans chaque condition c'est finalement Ellie qui assume le rôle de surveillant, dans la première condition grâce à une élection, dans la seconde grâce à une usurpation. Le pouvoir que ce poste lui confère est donc dans un cas légitime, dans l'autre illégitime.

**2.4.1.2. Manipulation de la variable coercition.** Le surveillant devait toutes les 4 minutes environ faire le tour des boxes pour examiner et évaluer le travail. On faisait savoir aux sujets qu'il était loisible au surveillant d'administrer à chaque fois une amende de 75 centimes à chaque sujet dont il jugerait le travail insuffisant. C'est seulement dans la condition de pouvoir coercitif que le surveillant inflige effectivement, à deux reprises, à chaque sujet une amende. Dans la condition de pouvoir non coercitif, il ne le fait jamais.

**2.4.1.3. Plan de l'expérience.** Le croisement des deux variables légitimité et coercition donne donc quatre situations expérimentales (voir Tableau I).

[59]

	Pouvoir non coercitif (pas d'amende)	Pouvoir coercitif (amendes)
Pouvoir légitime (élection)	Situation légitime non coercitive (LNC)	Situation légitime coercitive (LC)
Pouvoir illégitime (usurpation)	Situation illégitime non coercitive (NLNC)	Situation illégitime coercitive (NLC)

Tableau 1. - Plan de l'expérience de Raven et French (1958b)



Après les variables indépendantes, voyons maintenant les variables dépendantes : les principales sont l'obéissance publique, l'obéissance privée, la sympathie éprouvée pour le surveillant.

**2.4.1.4. Variables dépendantes.** Les visites du surveillant aux sujets divisaient le travail en six périodes de quatre minutes environ chacune. Pour évaluer la rapidité et la précision du travail, le surveillant et les sujets disposaient d'échelles de notation en neuf points. La première période de travail ne donnait lieu à aucune évaluation. À la fin de la seconde, chaque sujet évaluait son propre travail. À la fin de chacune des trois suivantes, le surveillant évaluait le travail de chaque sujet et lui communiquait cette évaluation. En fait, les évaluations du surveillant, qui était, rappelons-le, un compère de l'expérimentateur, correspondaient à un plan arrêté d'avance. Quelle que soit la qualité du travail fourni il était toujours noté comme trop rapide et imprécis. Le surveillant demandait au sujet de ralentir sa production. Après le départ du surveillant, chaque sujet évaluait lui-même son propre travail, et remettait son évaluation à l'expérimentateur qui s'engageait à ne pas la communiquer au surveillant. Enfin, le travail de la dernière période était noté seulement par le sujet. Le travail terminé, chaque sujet remplissait un questionnaire portant le soutien et la sympathie accordés au surveillant, le bien fondé des évaluations et des ordres du surveillant.

Pour apprécier l'obéissance publique, on comparait le niveau de production dans les deux premières périodes avec celui des trois suivantes. Soit  $B$  le nombre de pièces découpées pendant les deux premières périodes, et I, II et III les nombres de cartes découpées dans les troisième, quatrième, cinquième périodes respectivement, l'obéissance publique était mesurée pour chaque période respectivement par :  $1/B$  ( $B - I$ ),  $1/B$  ( $B - II$ ) et  $1/B$  ( $B - III$ ). L'obéissance moyenne était mesurée par  $1/B \{B - 1/3 (I + II + III)\}$ . On a donc une mesure directe de l'obéissance publique.

En revanche l'obéissance privée n'est pas mesurée directement. On se contente d'estimer, l'influence qu'exercerait le surveillant sur le travail des subordonnés soustraits à son contrôle d'après le degré d'accord entre les notations du travail faites par le surveillant et celles faites par les sujets. Conformément au scénario convenu, le surveillant notait toujours au pôle défavorable de l'échelle, c'est-à-dire la note 9,

« trop rapide » ou « trop imprécis ». En revanche, les sujets notaient initialement leur travail à la valeur moyenne, 5, « vitesse satisfaisante » [60] ou « précision satisfaisante ». On considère que plus les notations propres des sujets consécutives à celles du surveillant tendent vers la valeur 9, plus les sujets conviennent du bien-fondé des appréciations du surveillant. On admet alors que les sujets subissent l'influence du surveillant, qu'ils y opposent peu de résistance, et seraient donc disposés à lui obéir même s'il ne pouvait plus contrôler leur obéissance. C'est donc une mesure de la conformité privée que l'on utilise au lieu d'une mesure directe de l'obéissance privée.

D'autres indications relatives aux forces de résistance, et par là relatives aussi à l'obéissance privée devaient être fournies par les réponses à la question sur la sympathie éprouvée par le surveillant. En effet les forces de résistance sont proportionnelles à l'attrait éprouvé pour le supérieur par les subalternes.

### 2.4.2. Résultats

[Retour à la table des matières](#)

Les résultats principaux figurent sur les tableaux II à IV. Considérons d'abord l'obéissance manifeste. On ne constate aucune différence significative, on obtient autant, et même légèrement davantage d'obéissance par la coercition que par la légitimité. Seule la situation NLNC diffère de façon marquée, quoique non significative des trois autres.

	Pouvoir non coercitif	Pouvoir coercitif
Pouvoir légitime	33,4	33,6
Pouvoir illégitime	30,2	34,0

Tableau II. - Obéissance manifeste moyenne (Raven et French, 1958b)

Voyons maintenant la conformité privée. Remarquons d'abord que le fait d'utiliser des mesures différentes pour les manifestations publiques ou privées d'obéissance ne permet pas de dire si dans une même condition de légitimité (légitimité ou usurpation) l'obéissance privée est inférieure ou non à l'obéissance publique. En revanche le tableau III permet de dire que la conformité privée dans la condition de pouvoir légitime est inférieure significativement à celle enregistrée dans la condition de pouvoir illégitime. Toutefois il n'y a pas de différence significative entre pouvoir coercitif et non coercitif.

	Pouvoir non coercitif	Pouvoir coercitif	
Pouvoir légitime	48,2	47,3	47,8
Pouvoir illégitime	46,6	44,1	45,6
	47,4	45,9	

Tableau III - Conformité privée moyenne (Raven et French, 1958b)

[61]

Enfin les mêmes conclusions sont valables pour la sympathie (voir Fig. 14). Les sujets éprouvent plus d'attrait envers le surveillant légitime qu'envers l'usurpateur, et envers le surveillant non coercitif qu'envers celui qui use de la coercition.

	Pouvoir non coercitif	Pouvoir coercitif	
Pouvoir légitime	3,8	5,0	4,4
Pouvoir illégitime	5,5	6,7	6,0
	4,6	5,8	

Tableau IV. - Sympathie moyenne éprouvée pour le surveillant (Raven et French, 1958b)

N. B. Plus la note moyenne est faible, plus la sympathie éprouvée est forte.

### *2.4.3. Discussion*

[Retour à la table des matières](#)

Résumons les points acquis. Premièrement, quelle que soit la situation, on obtient la même obéissance publique. Qu'il dispose ou non de renforcements particuliers, tel que soutien du groupe ou punitions, le surveillant exerce toujours à peu près la même autorité. Deuxièmement, l'autorité légitime a des effets supérieurs à ceux de l'autorité illégitime sur la conformité privée. Mais c'est jouer sur les mots que de dire comme Raven et French que l'emploi de la coercition n'augmente pas la conformité privée. En effet, on voit (Tableau III) qu'il ne la diminue pas non plus de façon significative. On ne peut donc conclure que les forces de résistance augmentent avec le degré de coercition. Les seuls résultats qui correspondent nettement aux hypothèses sont ceux relatifs à la sympathie pour le surveillant.

L'absence d'effet de la coercition sur l'obéissance privée ne préoccupe pas Raven et French, qui se satisfont du fait que la coercition n'augmente pas la conformité privée. En revanche, l'absence d'effet de la coercition sur l'obéissance publique leur fait problème. Pour interpréter ce résultat paradoxal ils avancent plusieurs interprétations. Tout d'abord les sujets auraient pu croire que les pièces qu'ils découpaient allaient effectivement être assemblées par d'autres équipes. Par esprit de solidarité envers celles-ci, ils auraient accepté d'obéir aux ordres de leur surveillant. Une autre interprétation consiste à admettre que les sujets faute de pouvoir manifester autrement leur résistance obéiraient au-delà de ce qui leur est demandé, feraient de l'excès de zèle. La dernière consiste à admettre que dès lors que les sujets ont accepté de participer à l'expérience ils sont très largement disposés à faire tout ce qu'on leur demandera.

D'autres interprétations sont également possibles. Une est fournie par Mulder (Mulder et coll., 1966) : le fait qu'un membre du groupe réussisse à usurper la place du surveillant légitime serait pour ses camarades une preuve d'autorité personnelle très grande. Ceci expliquerait que l'usurpateur victorieux jouisse d'autant d'influence que le surveillant légitime.

On va voir au paragraphe suivant quels résultats expérimentaux Mulder [62] peut fournir à l'appui de cette interprétation. Toutefois d'autres points sont à élucider. Comment se fait-il que les sujets acceptent l'usurpation, et qu'ils se soumettent aux ordres de l'usurpateur ? Pourquoi ne s'étonnent-ils pas que l'expérimentateur laisse enfreindre les règles de désignation du surveillant qu'il a lui-même posées ? N'est-ce pas qu'en fin de compte les sujets sont surtout soumis à l'expérimentateur, et qu'ils acceptent tout ce que celui-ci impose ou n'interdit pas explicitement ? L'expérience de Milgram (1965) tendrait à confirmer ce point de vue. Encore faut-il alors expliquer à quoi tient l'influence de l'expérimentateur. Comme on le verra cette question ramène en définitive à une analyse des « relations de pouvoir » en termes politiques.

## 2.5. L'attrait du pouvoir et les attitudes positives envers les puissants

[Retour à la table des matières](#)

Mulder soutient que les résultats sont mieux interprétés dans les termes de sa théorie que dans ceux de la théorie de French et Raven. Selon lui le membre du groupe qui parvient à usurper la place du surveillant légitime sans que ni celui-ci ni l'expérimentateur ne l'en empêchent apparaîtra à ses coéquipiers comme disposant d'un pouvoir supérieur à celui d'un surveillant légitime. Ce dernier ne dispose que du pouvoir fondé sur l'assentiment du groupe, tandis que l'usurpateur, puisqu'il déloge le surveillant légitime de son poste et s'y maintient, est donc supérieur en pouvoir au surveillant élu. Dans l'échelle du pouvoir, il y a donc une « distance psychologique » plus faible entre les subalternes et un surveillant élu qu'entre les subalternes et un usurpateur. Or, selon la « théorie de la réduction des distances psychologiques », les attitudes positives des inférieurs envers les supérieurs sont d'autant plus fortes que la distance hiérarchique est plus faible. Donc, si on observe dans l'expérience de Raven et French (1958b) des attitudes plus positives envers le surveillant légitime qu'envers l'usurpateur,

ce ne serait pas parce que les bases sur lesquelles reposent leurs pouvoirs respectifs sont différentes, mais parce que les distances qui les séparent de leurs subordonnés respectifs sont inégales. Pour étayer cette interprétation, Mulder s'est efforcé dans l'expérience que nous examinerons maintenant de montrer que les attitudes positives varient non en fonction du caractère légitime ou illégitime du pouvoir, mais en fonction de la grandeur du pouvoir.

### *2.5.1. Procédure expérimentale*

[Retour à la table des matières](#)

L'expérience de Mulder, que l'on présentera ici de façon simplifiée, suit d'assez près la procédure de celle de Raven et French. Les sujets sont des recrues de la Marine royale hollandaise, volontaires pour participer à l'expérience moyennant une indemnité de 5 F. Constitués en groupes de 12, leur tâche consistait à trier des cartes mécanographiques. Après leur avoir exposé la nature de leur tâche, l'expérimentateur insistait sur l'utilité d'avoir un surveillant compétent pour diriger leur travail. Il ajoutait que l'un d'entre eux ayant déjà participé à cette expérience connaissait mieux la tâche et conviendrait particulièrement comme surveillant. Une élection truquée permettrait de faire élire comme surveillant ce soi-disant expert, qui était en fait un compère de l'expérimentateur. Juste avant l'élection, les sujets avaient rempli un questionnaire leur demandant notamment d'indiquer sur une échelle en 10 points dans quelle mesure un [63] surveillant disposant du droit de donner des amendes ou des primes pourrait effectivement diriger leur travail.

**2.5.1.1. Manipulation de la variable légitimité.** Les sujets commençaient alors à s'entraîner à la tâche pour une période de cinq minutes environ. Dans la moitié des groupes, un autre compère de l'expérimentateur, feignant d'être un sujet, usurpait le poste de surveillant selon un scénario analogue à celui de l'expérience de Raven et French (condition de direction illégitime NL). Dans l'autre moitié des groupes rien de tel ne se passait (condition de direction légitime, L). Dans la condition NL, l'usurpateur manifestait une autorité personnelle supé-

rieure à celle du surveillant élu, en le délogeant de son poste. Cependant il n'avait pas comme ce dernier de compétence particulière dans la tâche du groupe. Au contraire, le surveillant légitime devait son élection à sa connaissance du travail. On peut donc considérer que la compétence du surveillant légitime compense le surcroît d'autorité que le surveillant illégitime pourrait tirer du prestige d'une usurpation réussie. Donc qu'un surveillant légitime et compétent d'une part, et d'autre part un surveillant incompetent mais qui se fait céder son poste par l'occupant légitime sont tous deux situés sensiblement à la même place dans l'échelle du pouvoir. Il s'agit là d'une conjecture. Elle n'est pas dénuée de vraisemblance, mais il est toutefois regrettable qu'aucune mesure n'ait été prévue pour en établir le bien-fondé. En effet la question destinée à estimer le pouvoir attribué par les sujets au surveillant, à savoir : « Le surveillant peut-il vous prescrire comment travailler ? », n'est posée qu'avant l'usurpation (et ensuite tout à fait à la fin de l'expérience). La première fois elle ne porte donc que sur le surveillant légitime. En outre les réponses à cette première question montrent que les sujets attribuent davantage de pouvoir au surveillant dans la condition NL que dans la situation L, *avant même* que l'usurpation ait eu lieu. Mulder ne donne aucune explication de cette différence.

**2.5.1.2. Manipulation du degré de pouvoir.** Dans une condition (pouvoir faible, F) le surveillant pouvait donner des amendes et des primes de l'ordre de 20 centimes, tandis que dans celle du pouvoir élevé (condition E) les primes et amendes qu'il pouvait administrer étaient de l'ordre de 4 F. La séance de travail se divisait en une phase de familiarisation avec la tâche suivie d'un ordre de ralentir, une première phase de travail proprement dit suivie d'un nouvel ordre de ralentir et d'une amende, une phase sans sanction, puis une phase suivie de l'ordre d'accélérer et d'une prime, une autre suivie d'une prime, et enfin une dernière phase sans sanction. On mesurait l'obéissance effective par le nombre de cartes triées en plus ou en moins à la suite d'un ordre d'accélérer ou de ralentir et par rapport à la phase précédente. Le plan est analogue à celui de l'expérience de Raven et French : le croisement des deux variables donne quatre situations : pouvoir légitime faible (LF), pouvoir légitime élevé (LE), pouvoir illégitime faible (NLF) et pouvoir illégitime élevé (NLE).

**2.5.1.3. Variables dépendantes.** Rappelons l'hypothèse de Mulder : le pouvoir attribué au surveillant, l'obéissance effective, et l'attrait éprouvé pour le surveillant varient en fonction du degré de pouvoir de ce dernier, et non de la nature ou des fondements de ce pouvoir. Le pouvoir attribué est mesuré par les réponses, sur une échelle en 10 points, à la question : « Le surveillant peut-il vous prescrire comment travailler ? » posée avant la phase de familiarisation et après la dernière phase de travail. L'obéissance manifeste est mesurée par les variations dans le nombre de cartes triées. Enfin l'attrait est mesuré [64] par plusieurs questions administrées à la fin de la séance. On demande aux sujets d'indiquer combien ils sont satisfaits des conditions dans lesquelles ils ont travaillé, combien ils sont attirés par leur groupe. La théorie de Mulder veut en effet que moins la subordination des sujets, donc moins le pouvoir du surveillant sont grands plus la satisfaction des sujets est élevée. Disons tout de suite que cette hypothèse n'est pas confirmée par les résultats.

Deux autres questions : « Pensez-vous que le surveillant soit un *bon camarade* ? » et « Souhaiteriez-vous partir *en permission* avec lui ? » sont directement relatives à la sympathie éprouvée pour le surveillant. Selon Mulder, moins le pouvoir de ce dernier est élevé, plus grande sera la sympathie de ses subordonnés à son égard. Enfin Mulder considère que les questions suivantes « Quel est selon vous le degré de *confiance en soi* du surveillant » et « Combien souhaiteriez-vous vous retrouver avec lui dans une *unité combattante* ? » mesurent le degré d'identification des subalternes au surveillant, degré qui lui aussi varierait en fonction inverse du pouvoir du surveillant.

## 2.5.2. Résultats

[Retour à la table des matières](#)

En ce qui concerne le pouvoir attribué, on voit au tableau V, qu'il existe une différence significative entre les conditions de légitimité et d'illégitimité. Or il ne devrait pas y en avoir au niveau de la première présentation de la question, puisqu'alors la variable légitimité n'avait pas encore été introduite. Au niveau maintenant de la seconde présentation, on voit que ces différences subsistent, en interaction avec la variable degré de pouvoir, mais on ne peut rien conclure de ces résul-



tats en raison de l'aberration constatée lors de la première présentation.

	Direction légitime		Direction illégitime	
	Pouvoir faible	Pouvoir élevé	Pouvoir faible	Pouvoir élevé
Première présentation	5,94	7,74	6,92	8,43
Dernière présentation	6,00	7,91	7,04	7,39

Tableau V. - Pouvoir attribuer au surveillant. Réponses à la question « Le surveillant peut-il vous prescrire comment travailler ? » (Mulder et coll., 1966)

Les résultats relatifs à l'obéissance manifeste sont aussi obérés par un artefact. On voit (Tableau VI) une interaction significative entre les deux variables expérimentales. Dans la condition L, l'obéissance croît avec l'importance des sanctions, tandis que dans la condition NL, elle décroît avec l'importance des sanctions. Mais comme Mulder le signale, il existe une grande variabilité entre les situations [65] expérimentales quant à la quantité des cartes triées au cours de la phase de familiarisation, prise comme niveau de référence pour mesurer l'effet des ordres du surveillant. On ne peut dès lors là non plus tirer de conclusion de ces résultats.

	Pouvoir faible	Pouvoir élevé
Direction légitime	0,90	3,16
Direction illégitime	2,91	0,91

Tableau VI. - Obéissance manifeste (Mulder et coll., 1966)

Restent les questions relatives à l'attrait éprouvé pour le surveillant (Tableau VII). Les résultats aux deux premières questions, « permission » et « bon camarade », vont dans le sens prévu. Il n'y a pas de différence systématique entre les conditions L et NL ; en revanche l'attrait pour le surveillant décroît en raison de l'importance des sanctions dont dispose ce dernier.

Questions	Direction légitime		Direction illégitime	
	Pouvoir faible	Pouvoir élevé	Pouvoir faible	Pouvoir élevé
« Permission »	7,19	5,70	6,91	6,19
« Bon camarade »	7,19	6,83	7,76	7,00
« Confiance en soi »	6,88	8,22	7,33	8,09
«Unité de combat »	5,22	8,00	6,34	6,98

Tableau VII. - Réponses au questionnaire final, mesure de la sympathie et de l'identification (Mulder et coll., 1966)

On voit sur ce tableau, que les subalternes attribuent davantage de confiance en soi au surveillant, et souhaitent davantage se trouver dans la même unité que lui lorsqu'il a un pouvoir élevé que lorsqu'il a un pouvoir faible. Mulder considère qu'alors ils s'identifient moins à lui. Mais cette interprétation est [66] contestable. On peut aussi bien avancer que les subalternes, par un effet de halo, attribuent à celui qui a assumé la responsabilité de surveillant des qualités supérieures, et ce d'autant plus qu'il avait le pouvoir à sa disposition. Souhaiter le retrouver dans une situation professionnelle importante a donc un caractère pratique, instrumental. En revanche, pour des activités ludiques, où le sérieux n'est pas une qualité primordiale, on ne recherche pas la compagnie d'un personnage important. Finalement, au niveau des résultats relatifs à la sympathie envers le supérieur l'étude de Mulder montrerait bien que les fondements, ou la nature du pouvoir sont in-

différents. Mais ils n'établissent pas, comme Mulder le pensait, que les effets du pouvoir dépendent uniquement de son intensité. Ils dépendent aussi des situations, par exemple professionnelles ou extra-professionnelles, où les relations de pouvoir et de sympathie sont impliquées.

Des deux expériences que nous venons d'examiner, il ressort :

- que la très grande majorité, voire la quasi-totalité des sujets ont obéi aux surveillants, que ceux-ci disposent de sanctions, et qu'ils soient ou non légitimement désignés (en effet il faut noter que dans l'expérience de Mulder et coll. (1966) certains sujets ont refusé de participer à l'expérience après l'usurpation du poste de surveillant par un de leurs soi-disant coéquipiers) ;
- que l'obéissance manifeste semble varier, dans une mesure qui reste à préciser, en fonction des sanctions dont le surveillant dispose pour faire appliquer ses ordres ;
- que la sympathie éprouvée par les subalternes envers le surveillant ne dépend pas du mode de désignation de celui-ci, mais plutôt de la nature des activités ou des situations où ces relations hiérarchiques et affectives pourraient être impliquées. Cette constatation rend nécessaire une mesure directe de l'obéissance privée, puisque les facteurs tels que l'attrait pour le supérieur et les hypothétiques forces de résistance, sensés déterminer l'obéissance privée, ne sont pas gouvernés de façon univoque par la nature du pouvoir, ni par son intensité.

L'expérience suivante (Poitou, 1969) tente de clarifier certaines de ces questions.

## 2.6. Pouvoir coercitif, interdépendance, obéissance publique et obéissance privée

[Retour à la table des matières](#)

On se proposait dans cette étude de mesurer directement et de la même façon obéissance publique et obéissance privée. De plus on voulait éprouver les trois interprétations hypothétiques, à savoir effet de l'interdépendance, effet d'excès de zèle et effet de légitimité de l'expérience, avancées par Raven et French pour expliquer l'absence de variation différentielle de l'obéissance publique en fonction de la légitimité ou de la coercition. Enfin on cherchait à donner aux subalternes la possibilité de ne pas se soumettre aux directives du surveillant sans pour autant abandonner la tâche expérimentale, donc de faire ce que demandait l'expérimentateur sans pour autant faire ce que demandait le surveillant.

Le principe d'une mesure directe de l'obéissance privée est simple. Il suffit de priver le surveillant d'informations sur le comportement de ses subordonnés, et de lui interdire de punir un subalterne dont il n'a pas effectivement observé la conduite consécutive à un ordre. Le subordonné est alors soustrait [67] au contrôle du surveillant et libre de « quitter le champ ». La tâche proposée au sujet comportait deux modalités de réponse. Dans l'une, la modalité « S », le succès du subalterne dépendait de celui du surveillant, tandis que dans l'autre, la modalité « A », il dépendait uniquement de l'habileté propre du subalterne. « S » procurait trois points au subordonné par essai réussi, à condition que le surveillant ait réussi son propre essai. « A » ne procurait que 2 points, mais sans condition. La première constituait une modalité de jeu collectif, l'autre une modalité de jeu individuel indépendant. Le surveillant prescrivait aux équipiers de jouer « S », en les menaçant d'amendes en cas de refus. Dans la première partie de l'expérience, il pouvait effectivement surveiller ses subordonnés. Si ces derniers jouaient effectivement « S » lorsqu'il le leur demandait, ils manifestaient leur obéissance publique. Dans la seconde partie, ils étaient

soustraits à cette surveillance et aux punitions. S'ils persistaient à jouer « S » à la requête du surveillant, ils manifestaient leur obéissance privée.

Pour créer une relation d'interdépendance entre les subalternes, on imposait une règle telle que lorsque l'un d'eux adoptait la modalité « A », et l'autre la modalité « S », les gains du second étaient diminués. Lorsque le surveillant prescrivait de jouer « S », le premier équipier pouvait vouloir jouer « A », mais aussi supposer que l'autre allait jouer « S » pour obéir à l'injonction du surveillant. Le premier pouvait donc craindre de faire perdre en jouant « A » des points au second, et choisir finalement par solidarité d'obéir et de jouer « S » lui aussi. Si, comme le suggèrent Raven et French, l'interdépendance des subalternes réduit leur résistance aux ordres du surveillant, alors dans les groupes où la règle ci-dessus aura été imposée, on devrait observer davantage d'obéissance tant publique que privée que dans ceux où elle ne l'aura pas été.

Quant à l'effet d'excès de zèle, il devrait se manifester par un écart maximum entre l'obéissance publique, exagérée pour manifester la résistance, et l'obéissance privée, d'autant plus faible que les forces de résistance sont plus élevées.

Enfin, on aura remarqué que dans l'expérience de Raven et French (1958b), comme dans celle de Mulder et coll. (1966), les sujets qui souhaitaient se soustraire complètement aux surveillants ne pouvaient le faire qu'en refusant de participer à l'expérience. Ici, en revanche, ils peuvent, pendant toute la durée de la séance, utiliser la réponse « A ». Les probabilités de succès étaient telles qu'en jouant toujours « A », les sujets n'auraient pas gagné moins de points qu'en jouant toujours « S ». Ils ne sont donc pas contraints, pour faire ce que l'expérimentateur demande, de se soumettre au surveillant. Réciproquement, ils ne sont pas davantage forcés de se rebeller contre l'expérimentateur lorsqu'ils souhaitent désobéir au surveillant.

### *2.6.1. Procédure expérimentale*

[Retour à la table des matières](#)

Les 20 groupes expérimentaux comportaient trois membres : un surveillant et deux équipiers subalternes. Le surveillant était un compère de l'expérimentateur, les équipiers des sujets naïfs.

Le dispositif comprenait donc trois postes de travail, un de surveillant et deux d'équipiers. Ces postes étaient disposés de telle sorte que les subordonnés ne puissent se voir l'un l'autre, mais voient le surveillant et soient vus par lui. Toutefois une cloison mobile pouvait être placée de façon à séparer les [68] subordonnés du surveillant. L'ensemble des postes était relié à un ordinateur qui assurait la présentation des stimuli, celle des signaux de succès et d'échec, enregistrait les réponses et calculait les scores.

Le poste de surveillant était équipé d'un panneau comprenant deux boutons de réponse, alignés sous deux lampes témoins de réponse, elles-mêmes placées sous deux lampes stimulus. Le surveillant avait une tâche d'apprentissage de probabilités. Il devait à chaque essai prédire quelle lampe stimulus, celle de droite ou celle de gauche, s'allumerait à la fin de l'essai. Au signal préparatoire il pressait le bouton de réponse de son choix, le gauche ou le droit. La lampe témoin correspondante s'allumait. Lorsque les deux subordonnés avaient terminé leur propre essai, la lampe stimulus s'allumait. En constatant si la lampe témoin correspondait ou non avec la lampe stimulus, le surveillant pouvait s'assurer de son succès ou de son échec. En cas d'échec, sur le panneau de chaque subordonné, la lampe marquée « échec du surveillant » s'allumait à la fin de l'essai.

Chaque poste de subordonné comportait un panneau avec une lampe stimulus, une lampe signal d'échec personnel, la lampe signal d'échec du surveillant et deux boutons de réponses, l'un marqué « A », l'autre marqué « S ». Les équipiers avaient une tâche de temps de réaction. La réponse du surveillant déclenchait la lampe stimulus de chaque subordonné. Chacun devait alors presser aussi vite que possible un de ses boutons de réponse, « S » ou « A », à son choix. S'il réagissait assez vite, il empêchait de s'allumer la lampe rouge marquée

« vous échouez » qui, sinon, venait signaler sur son panneau son échec personnel.

En fait, à l'insu des sujets les différentes combinaisons de succès et d'échec de chaque membre du groupe étaient fixés à l'avance et réparties au hasard sur les 100 essais de façon identique pour tous les groupes dans toutes les conditions. Ces combinaisons étaient inscrites dans le programme de l'ordinateur qui commandait en fait l'allumage des lampes de succès et d'échec. Néanmoins grâce à la célérité de l'ordinateur aucun sujet ne s'avisait de la supercherie.

Après avoir placé les sujets proprement dits aux postes d'équipiers et le compère à celui de surveillant, l'expérimentateur faisait procéder à 20 essais de familiarisation. Puis il expliquait que le but de ce travail de groupe consistait à atteindre le plus fort total des trois scores individuels. Chaque membre du groupe devait donc s'efforcer de marquer le plus grand nombre de points pour lui-même afin que le total général soit aussi fort que possible. De plus, il promettait une somme de 25 F à toute personne réalisant un score individuel de 120 points, score constituant, disait-il, une performance moyenne.

Il donnait alors la règle des gains (voir Tableau VIII). En ce qui concerne le surveillant, ses gains dépendent uniquement de sa réussite personnelle à l'essai considéré : 3 points en cas de succès, aucun en cas d'échec. En ce qui concerne les subordonnés, les règles sont plus complexes, et permettent la manipulation de la variable interdépendance.

**2.6.1.1. Manipulation de la variable interdépendance (variable B).** Dans la condition de faible interdépendance ( $b_2$ ) les gains de chaque équipier dépendent de trois facteurs ; la brièveté de son temps de réaction qui lui permet de réussir l'essai, la modalité de réponse, « S » ou « A », qu'il adopte, et la réussite du surveillant. Si l'équipier manque son essai, il ne gagne rien, s'il réussit et qu'il a utilisé la modalité « S », il gagne 3 points, à condition que le surveillant ait réussi lui-aussi, car si le surveillant a échoué le subordonné ne gagne rien. [69] Si le subalterne réussit à l'aide de la réponse « A », il gagne toujours 2 points, que le surveillant ait ou non son propre essai (Tableau VIII).

		Succès du surveillant		Echec du surveillant		
Gain du surveillant	dans toutes les situations	3		0		
Gain de l'équipier indépendant ( <i>Ei</i> )		<i>Ei</i> Joue S	<i>Ei</i> Joue A	<i>Ei</i> Joue S	<i>Ei</i> Joue A	
	Dans toutes les situations	3	2	0	2	
Gain de l'équipier dépendant ( <i>Ed</i> )	Dans la condition forte interdépendance	Ed joue S	3	1	0	0
		Ed joue A	2	2	2	2
	Dans la condition faible interdépendance	Ed joue S	3	3	0	0
		Ed joue A	2	2	2	2

**Tableau VIII.** - Gains des différents membres du groupe (nombre de points par essai). En ce qui concerne les équipiers subalternes, seuls figurent le nombre de points gagnés par essai réussi. Quand un subalterne manque un essai, il ne gagne rien, et son échec n'affecte pas son coéquipier (Poitou, 1969).

Dans la situation de forte interdépendance ( $b_1$ ), on disait aux équipiers que l'un d'entre eux serait désigné comme équipier indépendant (*Ei*) et l'autre comme équipier dépendant (*Ed*). Pour le premier (*Ei*) rien n'est changé par rapport à la condition précédente : s'il réussit en



jouant « *S* », il gagne trois points à condition que le surveillant réussisse, et toujours 2 points en jouant « *A* ». Mais les choses sont différentes (voir Tableau XI) pour l'équipier dépendant (*Ed*). Lorsqu'il réussit à l'aide de la réponse « *S* », il gagne 3 points [70] si le surveillant a réussi et si *Ei* a joué « *S* ». Mais si *Ei* a joué « *A* », *Ed* ne gagne alors que 1 point au lieu de 3. Donc *Ei* risque en jouant « *A* » de faire perdre des points à *Ed*. Cette règle est susceptible de faire hésiter l'équipier indépendant à jouer « *A* », de crainte de nuire à l'équipier dépendant. En réalité on profitait de l'impossibilité faite aux sujets de communiquer entre eux, pour les désigner tous les deux comme équipiers indépendants, et faire croire à chacun que l'autre était dépendant.

De la sorte dans la situation de faible interdépendance ( $b_2$ ) aucun équipier n'a à se soucier de l'autre pour choisir entre « *S* » et « *A* » ; tandis que dans celle de forte interdépendance ( $b_1$ ), chacun peut craindre de nuire à l'autre en jouant « *A* ».

**2.6.1.2. Manipulation de la variable coercition (variable A).** Après avoir donné les règles du jeu, l'expérimentateur rappelait que chaque personne, marquant 120 points au total, recevrait 25 F. Il ajoutait que si le surveillant le jugeait utile il pourrait demander par écrit aux équipiers de jouer « *S* » durant une série de 20 essais, et infliger une amende si sa demande n'était pas satisfaite. Le montant de ces amendes serait déduit de la prime promise. Il précisait aussi que le surveillant : « ... ne peut sanctionner une personne que s'il a pu effectivement observer qu'elle jouait « *A* » après avoir été requise de jouer « *S* » ». Cette dernière phrase préparait comme on le verra la possibilité de limiter le contrôle du surveillant sur les équipiers. Dans la situation de forte coercition ( $a_1$ ) les amendes étaient de 5 F, et de 1,25 F, dans celle de faible coercition ( $a_2$ )

On passait à l'exécution de la tâche par séries de 20 essais. Après chaque série, chaque équipier était informé de ses gains en « *S* » et en « *A* », et, dans la situation de forte interdépendance, du nombre (fictif) de points qu'il avait fait perdre à son coéquipier en jouant « *A* ».

Avant la première série d'essais le surveillant ne donnait aucun ordre. Avant la seconde, il envoyait à chaque équipier le billet suivant : « Je pense avoir trouvé un système, aussi jouez donc « *S* » pendant les 20 essais suivants. Sinon je devrai vous infliger une amende de - 5 F

(*situation a<sub>1</sub>*) – 1,25 F (*situation a<sub>2</sub>*). Avant la troisième série, les équipiers recevaient le billet suivant : « J'ai dû mettre votre camarade à l'amende. Jouez « S » pendant les 20 prochains essais ou je devrai vous infliger une amende - de 5 F (*situation a<sub>1</sub>*) - de 1,25 F (*situation a<sub>2</sub>*) ».

À la fin de cette série, l'expérimentateur séparait les subordonnés du surveillant grâce à la cloison mobile. Nouveau billet du surveillant : « J'ai dû mettre votre équipier à l'amende encore une fois. Maintenant je ne peux pas vous voir et je ne peux vous pénaliser. Mais jouez « S » pendant les 20 prochains essais. » Enfin la cinquième et dernière série était précédée du billet suivant : « Je ne peux toujours pas vous donner d'amende, mais jouez « S », s'il vous plait, pendant les 20 prochains essais. »

Un questionnaire destiné à vérifier l'efficacité de certaines manipulations clôturait la séance.

**2.6.1.3 - Plan expérimental et hypothèses.** On utilisait trois variables indépendantes :

- *la coercition (A)* à deux niveaux : amendes fortes (niveau *a1*), amendes faibles (*a2*) ;

- *l'interdépendance (B)* à deux niveaux également : forte (niveau *b1*) ou faible (*b2*) ;

- *le contrôle du surveillant (C)* : les deux premiers ordres que donne le [71] surveillant (niveaux *C<sub>2</sub>*, *C<sub>3</sub>*) sont accompagnés de menaces, de punitions que le surveillant peut appliquer car il contrôle effectivement l'obéissance des subalternes, tandis que les deux derniers (niveaux *c<sub>4</sub>*, *c<sub>5</sub>*) ne sont accompagnés ni de menaces ni de contrôle.

On a donc un plan factoriel à trois facteurs 2 x 2 x 4 avec mesure répétée sur le troisième facteur. En outre les deux premiers niveaux du dernier facteur seront mis en opposition avec les deux derniers pour éprouver l'effet du contrôle sur l'obéissance. Il y a quatre situations expérimentales :

- $A_1, b_1$ , forte coercition et forte interdépendance ;
- $A_1, b_2$ , forte coercition et faible interdépendance ;
- $a_2, b_1$ , faible coercition et forte interdépendance ;
- $a_2, b_2$ , faible coercition et faible interdépendance.

La variable dépendante est le pourcentage de réponses conformes aux ordres du surveillant. Lorsque celui-ci peut contrôler et punir, on aura une mesure de l'obéissance publique ; lorsque le subordonné est soustrait au contrôle et aux sanctions, une mesure de l'obéissance privée.

Les hypothèses sont les suivantes :

1) *La coercition augmente l'obéissance.* Cette hypothèse n'est pas absolument triviale. On se souvient en effet que dans l'expérience de Raven et French (1958b) les sujets soumis à un surveillant qui n'avait pour lui ni la légitimité ni la coercition se montraient aussi obéissants que les autres. Là, la coercition n'augmentait pas l'obéissance et c'est pour expliquer ce résultat que Raven et French ont invoqué les effets possibles de l'interdépendance, de l'excès de zèle ou de la « légitimité de l'expérience ». Dans la présente étude, seule la première série d'essais n'est précédée d'aucun ordre ni menace. Elle servira de terme de comparaison avec les séries suivantes. Dans cette série initiale, la fréquence de choix de la réponse « S » devrait être sensiblement égale à celle de la réponse « A ».

2) *L'obéissance publique augmente avec le degré de coercition.* Dans les deuxième et troisième séries d'essais, l'obéissance sera plus forte dans la condition de forte que dans celle de faible coercition.

3) *Lorsque le subordonné est soustrait au contrôle et aux sanctions du surveillant, l'effet des forces de résistance se manifeste par une diminution de l'obéissance (obéissance privée).* Dans les deux dernières séries d'essais, l'obéissance sera plus faible que dans les deux précédentes.

4) *L'obéissance privée décroît lorsque la coercition augmente.* C'est l'hypothèse initiale de Raven et French. Dans les deux dernières séries d'essais, l'obéissance sera plus faible dans la condition de forte que dans celle de faible coercition.

5) *L'obéissance publique augmente d'autant plus vite en fonction de la coercition que l'interdépendance des subordonnés est plus grande.* C'est l'une des interprétations *a posteriori* de Raven et de French. L'interdépendance diminuerait les forces de résistance et augmenterait l'influence résultante du surveillant. Donc à degré de coercition égal, l'obéissance dans les secondes et troisièmes séries d'essais sera plus grande dans la condition de forte que dans celle de faible interdépendance.

6) *De même : l'obéissance privée décroît d'autant moins vite en fonction de la coercition que les subordonnés sont plus interdépendants.* Donc dans les deux dernières séries, à degré de coercition égal, l'obéissance sera plus grande dans la condition de forte que dans celle de faible interdépendance.

7) *Lorsque le subordonné est soumis à une coercition telle qu'il ne puisse désobéir publiquement, il pourra manifester son opposition par un surcroît d'obéissance [72] publique et par une obéissance privée extrêmement faible.* L'effet d'excès de zèle - s'il existe - devra se manifester dans la situation de forte coercition et de faible interdépendance par un écart extrême entre obéissance publique et obéissance privée.

## 2.6.2. Résultats

[Retour à la table des matières](#)

La fréquence de choix de la réponse « S » dans la première série d'essais ( $C_1$ ) varie entre 32 et 55% selon les situations. On peut donc dire que les sujets ont plutôt tendance à jouer « A » que « S ». L'examen du tableau IX montre que les ordres du surveillant augmentent l'obéissance de façon spectaculaire confirmant l'hypothèse (1). Ce tableau donne les pourcentages, corrigés par transformation angulaire, dans les quatre dernières séries d'essais. L'analyse de variance montre que seules les variables A (coercition) et C (contrôle) ont un effet significatif. L'hypothèse (2) est ainsi confirmée : l'obéissance publique

augmente avec la coercition. De même l'hypothèse (3) l'obéissance privée est inférieure à l'obéissance publique. Mais l'hypothèse (4) est infirmée : on constate que l'obéissance privée est *plus forte* dans les situations de forte coercition que dans celles de faible coercition. Les hypothèses relatives à l'effet de la variable B (interdépendance) ne sont pas confirmées. Enfin comme l'écart entre obéissance publique et privée est sensiblement constant à travers les situations, l'hypothèse relative à l'effet d'excès de zèle n'est pas confirmée non plus. Que faut-il retenir de ces résultats ?

Séries d'essais		C) Contrôle				Total
A) Coercition	B) Interdépendance	C <sub>2</sub>	C <sub>3</sub>	C <sub>4</sub>	C <sub>5</sub>	
a <sub>1</sub> forte	b <sub>1</sub> forte	90,0	87,6	78,7	85,8	85,5
	b <sub>2</sub> faible	85,6	90,0	82,6	79,1	84,3
		87,8	88,8	80,6	82,5	84,9
a <sub>2</sub> faible	b <sub>1</sub> forte	88,5	75,2	73,0	78,5	78,8
	b <sub>2</sub> faible	79,5	86,3	66,8	69,2	75,4
		84,0	80,8	69,9	73,9	77,1
Total		85,9	84,8	75,3	78,2	81,0

**Tableau IX.** - Pourcentages de choix de la réponse « S »  
(après transformation angulaire de Fisher) en fonction des variables :  
(A) coercition, (B) interdépendance et (C) contrôle (Poitou, 1969).

- 1) l'effet massif des ordres du surveillant ; la fréquence moyenne de la réponse « S » passe de 45% dans la première série d'essais à 81% dans les quatre dernières,

[73]

- 2) l'effet des forces de résistance est manifeste, car on constate certes une diminution de l'obéissance consécutive à la levée du contrôle du supérieur, mais

- 3) l'obéissance privée est autant affectée par la coercition que l'obéissance publique, et de la même façon : une coercition accrue augmente à la fois l'obéissance publique et privée,
- 4) on peut donc dire que les forces de résistance décroissent en fonction de la coercition. Ce démenti de la théorie de Raven et French ne peut être attribué ni à l'interdépendance ni à l'excès de zèle, dont les effets ne sont pas significatifs.

Il faut aussi remarquer que les sujets n'ont guère utilisé la réponse « A » qui leur permettait d'atteindre le but assigné par l'expérimentateur sans se soumettre aux injonctions du surveillant. Ils ont donc suivi et les consignes de l'expérimentateur et celles du surveillant.

Auraient-ils suivi celles d'un surveillant qui n'aurait pas disposé de l'investiture donnée par l'expérimentateur, ni du pouvoir d'infliger des amendes? L'absence de la situation correspondante dans la présente expérience ne permet pas de le dire. En revanche, dans l'expérience de Raven et French (1958b) on a vu qu'un surveillant illégitime et dénué de pouvoir coercitif était obéi tout autant qu'un autre, *pourvu qu'il* ne soit pas désapprouvé par l'expérimentateur. L'autorité véritable, dans toutes ces expériences, ne serait-elle pas celle de l'expérimentateur lui-même, dont le surveillant ne serait qu'un délégué ? Une étude de Milgram (1965) va nous fournir des éclaircissements sur ce point.

## 2.7. L'autorité de l'expérimentateur

[Retour à la table des matières](#)

La procédure utilisée par Milgram (1965) est relativement simple. Chaque séance réunissait l'expérimentateur, un assistant de celui-ci, se faisant passer pour un sujet, et un sujet naïf. Ces deux dernières personnes se présentaient ensemble et recevaient d'abord environ 25 F chacune pour leur participation. Après avoir indiqué que l'expérience portait sur l'étude des effets de punitions sur l'apprentissage, l'expéri-

mentateur procédait à un tirage au sort truqué, qui attribuait la place d'exécutant au compère, et celle de surveillant au sujet naïf.

La tâche de l'exécutant consistait à apprendre une liste de mots par paires associées. Chaque erreur était sanctionnée par l'administration d'un choc électrique. À cet effet on fixait sur le compère des électrodes reliées à un générateur. Le générateur comportait 30 boutons, correspondant à 30 voltages différents croissant de 15 à 450 volts. En outre ces boutons étaient accompagnés de mentions écrites allant de « choc léger » à « danger : choc grave ». On administrait au sujet naïf une décharge de 45 volts pour le convaincre de l'authenticité de cet appareil. Mais en réalité, le générateur n'était qu'un simulacre, et l'exécutant ne recevait aucun choc.

La tâche du surveillant, c'est-à-dire le sujet naïf, était d'administrer des chocs à l'exécutant chaque fois que celui-ci faisait une erreur dans son apprentissage, en augmentant l'intensité du courant à chaque nouvelle faute. L'exécutant, selon un plan convenu avec l'expérimentateur, accumulait les erreurs et simulait les signes d'une douleur croissant avec l'intensité des décharges qu'il était sensé recevoir.

À l'aide de ce dispositif, on se proposait de déterminer si les sujets se soumettraient aux consignes données par l'expérimentateur, dans quelles limites ils accepteraient d'administrer des chocs électriques, et quels facteurs pourraient influencer sur leur obéissance aux consignes. L'expérience a porté sur plusieurs [74] centaines de sujets de 20 à 50 ans, dont 40% étaient des ouvriers, 40% des employés et 20% exerçaient des professions libérales.

Les résultats montrent que plus la victime est éloignée physiquement du sujet, plus celui-ci accepte de lui administrer des chocs violents. En outre plus l'expérimentateur est éloigné physiquement du sujet, moins celui-ci lui obéit. Signalons aussi deux autres aspects intéressants de cette étude. Milgram avait demandé à 40 psychiatres, après leur avoir donné tous les détails de la procédure expérimentale, de prédire les résultats possibles de cette expérience. Les psychiatres répondirent que pratiquement aucun sujet n'accepterait d'administrer des chocs d'une intensité supérieure à 150 volts. Or en fait 62% des sujets appliquèrent à leur « patient » des chocs allant jusqu'à l'intensité maximum de 450 volts.

Voici enfin le point qui est sans doute le plus important, de cette étude. Milgram s'est posé la question de savoir si l'obéissance que l'expérimentateur obtenait ne tenait pas au cadre institutionnel où l'expérience avait lieu. Il quitta donc avec son équipe les prestigieux laboratoires de l'Université de Yale, où avaient eu lieu les premières séances, et alla s'installer dans un quartier industriel, dans les locaux commerciaux d'aspect modeste sinon douteux, sous une raison sociale fictive et peu imposante. Il procéda à la même expérience, et obtint sensiblement les mêmes résultats.

## 2.8. Le problème de l'étude expérimentale du pouvoir : à qui les sujets obéissent-ils ?

[Retour à la table des matières](#)

Il est temps de résumer les points acquis par les différentes recherches présentées ici. Examinons d'abord les trois premières, qui portaient sur l'obéissance des sujets aux ordres donnés par l'un d'entre eux placé à un poste de « surveillant ». Si l'on ne considère que les résultats nettement établis, il ressort de ces études :

- 1) que les ordres donnés par le surveillant sont toujours obéis,
- 2) que la façon dont le surveillant a obtenu son poste est sans effet sur son autorité. Qu'il détienne son poste grâce à l'élection, à l'usurpation ou la nomination par l'expérimentateur, il est toujours obéi,
- 3) que s'il ne dispose pas de moyens de sanction il n'est pas privé d'autorité pour autant, quoique son autorité soit accrue lorsqu'il dispose de ces moyens,
- 4) que le fait qu'il utilise des punitions diminue la sympathie éprouvée pour lui par ses subordonnés, quoique ceux-ci puissent d'autre part, dans certains cas relatifs à leur profession



commune, souhaiter d'autant plus le fréquenter qu'il disposait de sanctions plus importantes,

- 5) que l'emploi de punitions ne suscite pas de résistances importantes, et qu'une coercition accrue n'augmente pas, mais au contraire diminue ces résistances.

Dans l'ensemble, ces résultats infirment la théorie de French et Raven (1959) comme celle de Mulder (1959). Ils montrent aussi que différents facteurs, tels que la nature et l'importance des sanctions, influent sur l'autorité du surveillant, mais n'en sont pas des déterminants principaux.

Grâce aux études de Milgram, on peut affirmer que l'expérimentateur détient une autorité et une influence considérables sur les sujets. Le surveillant [75] apparaît comme son délégué, et cette délégation de pouvoir détermine l'obéissance des sujets.

Toutefois, on doit alors se demander d'où l'expérimentateur tient cette autorité. Revenons à l'étude de Milgram. On a noté que les sujets ne sont pas là des étudiants. Leur docilité ne peut donc être attribuée au souci de plaire à un personnage qui en tant qu'enseignant ou collègue d'enseignant pourrait exercer ultérieurement des sanctions sur la carrière scolaire des sujets. Les sujets étaient payés pour leur participation. Mais Milgram note que beaucoup d'entre eux étaient disposés à rembourser la somme reçue pour que l'expérimentateur les dispense d'une tâche qui leur répugnait. L'autorité de l'expérimentateur ne repose donc pas, ou en tout cas pas directement sur la possibilité d'appliquer des sanctions.

L'effectif et la variété de l'échantillon de sujets utilisé interdisent également une interprétation en termes de dispositions pathologiques individuelles : il semble difficile d'admettre que par quelque hasard malin l'ensemble des sujets de cette expérience coïncide avec l'ensemble complet et exclusif des sadiques de Bridgeport et de New Haven, Connecticut.

Enfin, comme le montre l'absence d'effet du changement de locaux, cette autorité ne peut être non plus attribuée au prestige et à la confiance qu'inspirerait une institution particulière.

Il est clair que nous acceptons dans certains contextes ou dans certaines situations d'accéder à des ordres ou à des requêtes que nous refuserions ailleurs. Une personne en blouse blanche vous fait sans difficulté déshabiller en public dans un centre médical. On protesterait vigoureusement contre une telle demande d'une telle personne dans un salon de coiffure. Mais il s'agit là de normes de comportements apprises, limitées et très précisément circonstanciées. Au contraire, les sujets des recherches de Milgram avaient sûrement appris qu'il ne fallait pas torturer son prochain. Et ils n'avaient sans doute pas appris que la torture se pratiquait normalement sur ordre dans les laboratoires scientifiques.

Milgram en vient à conclure que certaines catégories d'institutions, et non une institution particulière, disposent d'une autorité étendue sur les sujets, et peuvent par l'intermédiaire de leurs agents imposer une gamme assez large de conduites. Il ne peut ni définir ces catégories d'institutions, ni les limites, ni la nature de leurs pouvoirs. Mais il souhaite que l'on puisse « disposer d'une théorie rigoureuse des situations, qui offre d'abord les notions permettant de définir les situations, puis de les classer, et enfin qui indique comment des propriétés définies des situations se transforment en forces psychologiques dans l'individu » (Milgram, 1965, p. 74).

On pourrait discuter les termes de cette formule. Mais elle paraît fondée dans son idée générale, qui selon moi, renvoie, à une étude préalable du pouvoir en termes socio-politiques. Autrement dit, lorsque la psychologie sociale a d'emblée défini le pouvoir comme une relation interpersonnelle, elle s'est saisie trop vite d'une licence offerte par *certaines* spécialistes des sciences politiques.

Peut-on aller plus loin que Milgram, ne pas seulement émettre un vœu, et préciser quelle pourrait être cette « théorie des situations » ? A mon sens oui. Toutefois, comme ces considérations débordent le cadre de la psychologie sociale expérimentale, je me limiterai à quelques indications.

C'est une réflexion étonnée de Milgram qui nous met sur la voie. Il note en post-scriptum que les résultats de son étude laissent entrevoir une perspective inquiétante : si un expérimentateur peut obtenir sans grande difficulté [76] que ses sujets administrent des chocs violents à

leurs coéquipiers, que ne pourrait l'État, fort d'une autorité et d'un prestige bien supérieurs ?

À mon sens cette référence finale à l'autorité de l'État n'est pas fortuite. Le pouvoir, dans son sens plein, est en effet une notion politique. Je propose de rapprocher cette notion vague de « catégorie d'institutions » dont parle Milgram de la notion politique « d'appareil idéologique d'État » (Althusser, 1970, Poulantzas, 1968, en particulier p. 123, note 2 et Poulantzas, 1970). Que faut-il entendre par appareil idéologique d'État ? Un appareil idéologique est un ensemble d'institutions tant publiques que privées qui élaborent, inculquent et reproduisent des systèmes de normes et de notions idéologiques. L'effet principal de ces appareils est d'assurer la reproduction des rapports sociaux existants. Ces appareils sont qualifiés d'idéologiques parce que leur fonctionnement serait essentiellement idéologique, et secondairement répressif, tandis que celui de l'appareil d'État proprement dit serait d'abord répressif, et secondairement idéologique.

Si ces considérations, que je ne développerai pas davantage, sont fondées, elles pourraient servir à élucider quelque peu notre problème. Admettons que l'École au sens le plus large soit un des appareils idéologiques de l'État. Des écoles primaires aux universités, elle constitue une catégorie de nombreuses institutions tant publiques que privées, dont la fonction est d'élaborer et d'inculquer des notions et des normes. Ne peut-on rattacher à cette vaste catégorie les laboratoires de recherche, tout au moins ceux qui s'apparentent de près à l'enseignement supérieur ?

Poursuivons. S'il s'agit bien là d'un appareil idéologique d'État, il fonctionne comme appareil scolaire essentiellement sur le mode idéologique, mais aussi en partie sur le mode répressif. Et dans ce dernier cas, il jouit en partie du poids du pouvoir d'État. Le pouvoir dont un expérimentateur dispose sur les sujets de son expérience et dans son laboratoire procéderait en dernière analyse du pouvoir d'un appareil idéologique d'État. On comprendrait alors mieux qu'un agent anonyme d'un tel appareil puisse commander de recourir à la violence en ne rencontrant le refus que d'une minorité de « sujets ».

Ceci nous donnerait, conformément aux vœux de Milgram, une première définition des « situations », ou plutôt des appareils, qui peuvent imposer à ceux qui leur sont soumis certaines formes d'obéis-

sance. On aurait là également l'amorce d'une classification, avec deux premières grandes catégories : appareil répressif d'État et appareils idéologiques d'État. Enfin, on pourrait trouver dans l'ensemble théorique qui accompagne ces concepts des éléments pour entreprendre l'étude des modalités par lesquelles ces appareils commandent chez ceux qui y sont soumis tel ou tel montage de conduites.

Ces dernières considérations ne fournissent aucune solution. Elles indiquent un champ d'étude. Pour conclure ce chapitre, signalons trois enseignements que l'on peut en tirer, et qui sont un encouragement à poursuivre la recherche :

- 1) l'échec relatif des études que nous avons passées en revue tient à une insuffisance dans l'élaboration théorique préalable, dans le repérage et la définition de la notion de pouvoir,
- 2) à partir de cette insuffisance initiale, il est vain d'attendre du seul dispositif expérimental un redressement de la situation. Ce dispositif ne peut « répondre » qu'aux questions qui lui sont posées. En l'occurrence, il ne peut faire apparaître directement le caractère politique du pouvoir, à partir du moment où cet aspect est exclu du champ des hypothèses qui ont présidé à l'élaboration du dispositif d'expérience,
- 3) en revanche certaines « absences de réponse » du dispositif peuvent [77] être symptomatiques. Ainsi par exemple le fait que Raven et French (1958b) ne soient pas parvenus à obtenir de différences significatives entre leurs quatre situations, expérimentales n'était pas une simple erreur de manipulation. Il s'agissait bien là d'un résultat qu'il fallait prendre au sérieux, malgré son caractère négatif quant aux hypothèses initiales. Inversement, l'absence d'élaboration théorique dans l'expérience de Milgram (1965) le laisse incapable d'interpréter ses résultats.

Finalement, si Raven et French d'une part, et Milgram, d'une autre, reculent devant certaines indications manifestes dans leurs propres travaux c'est, me semble-t-il, parce que les uns commencent leur étude par des présupposés relatifs au pouvoir comme concept politique sans les avoir critiqués, tandis que l'autre achève la sienne au moment où

ces présupposés devraient être mis en question. Je terminerai en avançant à l'appui de ce point une citation de l'introduction de l'article de Raven et French (1958b) et une autre tirée de la conclusion de l'étude de Milgram (1964) :

« Ainsi l'élection constitue la procédure formelle pour désigner l'occupant légitime d'un poste, et l'investir du pouvoir légitime de ce poste. Ceci n'a été que trop reconnu par les dirigeants totalitaires qui se lancent à grandes peines dans les embûches des « élections » afin d'avoir moins à utiliser le pouvoir coercitif. Dans cette expérience nous manipulerons donc le pouvoir légitime en suscitant le soutien du groupe grâce à une procédure d'élection. Cette méthode pour faire varier le pouvoir légitime repose en définitive sur les valeurs démocratiques entretenues par nos sujets à l'égard de l'élection des dirigeants. » (Raven et French, 1958b, p. 64.)

« Ces résultats, tels qu'on les a vus et ressentis au laboratoire, sont inquiétants pour l'auteur. Ils font entrevoir la possibilité qu'on ne puisse compter ni sur la nature humaine, ni plus spécifiquement sur le type de caractère produit dans la société démocratique américaine pour prémunir ses citoyens contre des traitements brutaux et inhumains émanant d'une autorité malveillante. Un nombre important de gens font ce qu'on leur demande, sans se préoccuper ni de la nature de l'acte ni des objections de leur conscience, tant que l'ordre leur paraît émaner d'une autorité légitime. Si comme dans la présente étude, un expérimentateur anonyme peut avec succès ordonner à des adultes de réduire à la raison un homme de 55 ans et de lui infliger des chocs électriques douloureux malgré ses protestations, on ne peut que s'interroger sur ce que l'État, fort d'une autorité et d'un prestige considérablement supérieurs, peut imposer à ses sujets. Demeure bien sûr la question d'importance extrême de savoir si des institutions politiques malveillantes pourraient se développer ou se développeront dans la société américaine. La présente étude n'a rien à répondre sur ce problème. » (Milgram, 1965, p. 75.)

JEAN-PIERRE POITOU

[78]

## Références bibliographiques

[Retour à la table des matières](#)

ALLEN V. L., Situational factors in conformity, *in* : BERKOWITZ L. (Ed.), *Advances in experimental social Psychology*, Vol. 2, New York, Academic Press, 1965.

ALLPORT G. W., « The historical background of modern social psychology », *in* : LENDZEY G. (Ed.), *Handbook of social Psychology*, Cambridge. Mass., Addison-Wesley, 1954.

ALTHUSSER L., « [Idéologie et appareils idéologiques d'État](#) », *la Pensée*, 1970, 151, 3-38.

ARONSON E. et CARLSMITH J. M., « Effect of the severity of threat on the devaluation of forbidden behavior », *Journal of abnormal and social psychology*, 1963, 66, 584-588.

BACHRACH P. et BARATZ M. S., « Two faces of power », *American political Science Review*, 1962, 56, 947-952.

BACHRACH P. et BARATZ M.S., « Decisions and non decisions : an analytical Framework », *American political Science Review*, 1963, 57, 632-642.

BIERSTEDT R., « An analysis of social power », *American sociological Review*, 1950, 15, 730-738.

BLAU P., *Exchange and power in social life*, New York, Wiley, 1964.

BOURRICAUD F., « Science politique et sociologie, réflexions d'un sociologue », *Revue française de science politique*, 1958, 8, 11, 2.

BRESSON F., « Les décisions », *in* : FRAISSE P. et PIAGET J. (Ed.) : *Traité de psychologie expérimentale*, Paris, Presses Universitaires de France, 1965.

CARTWRIGHT D., « A field theoretical conception of power », *in* : CARTWRIGHT D. (Ed.), *Studies in social Power*. Ann Arbor, Mich., Institute for Social Research, 1959.

CARTWRIGHT D. et ZANDER A., « Power and influence in groups », *in* : CARTWRIGHT D. et ZANDER A. (Ed.), *Group Dynamics*, New York, Harper & Row, 1968.

COLLINS B. E. et RAVEN B. H., « Group structure : attraction, coalitions, communication, and power », *in* : LENDZEY G. et ARONSON E. (Ed.) : *Handbook of social Psychology*, 1969, Reading, Mass. Addison-Wesley, Vol. 4.

DAHL R. A., « The concept of power », *Behavioral Science*, 1957, 2, 201-215.

DENIS H., *Histoire de la pensée économique*, Paris, Presses Universitaires de France, 1966.

EDWARDS W., « The theory of decision making », *Psychological Bulletin*, 1954, 51, 380-417.

EMERSON R. M., « Power-dependence relations », *American sociological Review*, 1962, 27, 31-41.

FESTINGER L., *A theory of cognitive Dissonance*, Evanston, III, Row, Peterson, 1957.

FESTINGER L. et CARLSMITH J. M., « Cognitive consequences of forced compliance », *Journal of abnormal and social Psychology*, 1959, 58, 203-211.

FREEDMAN J. L., « Long-term behavioral effects of cognitive dissonance », *Journal of experimental social Psychology*, 1965, 1, 145-155.

FRENCH J. R. P. Jr, MORRISSON, H. W., et LEVINGER G., « Coercive power and forces affecting conformity », *Journal of abnormal and social Psychology*, 1960, 61, 93-101.

FRENCH J. R. P. Jr et RAVEN B., « The bases of Social power », *in* : CARTWRIGHT D. (Ed.), *Studies in social Power*, Ann Arbor, Mich., Institute for Social Research, 1959.

FRENCH J. R. P. Jr et RAVEN B., « Les bases du pouvoir social », in : Levy A. (Ed.), *Psychologie sociale, Textes fondamentaux anglais et américains*, Paris, Dunod, 1965.

HARSANYI J.C., « Measurement of social power, opportunity costs, and the theory of two-person bargaining games », *Behavioral Science*, 1962, 7, 67-80, (a).

HARSANYI J. C., « Measurement of social power in n-person reciprocal power situations », *Behavioral Science*, 1962, 7, 81-91, (b).

HOMANS G. C., *Social Behavior : its elementary Forms*, New York, Harcourt, Brace, 1961.

HULL C. L., *A Behavior System*, New Haven, Yale University Press, 1952.

JANDA K. F., « Towards the explication of the concept of leadership in terms of the concept of power », *Human Relations*, 1960, 13, 345-363.

[79]

KARLSSON G., « Some aspects of power in small groups », in : CRISWELL J. H., SOLOMON H. et SUPPES P. (Ed.), *Mathematical Methods in small Group Processes*, Stanford, Stanford University Press, 1962.

LAPIERRE J. W., *Essai sur le fondement du pouvoir politique*, Aix-en-Provence, Ophrys, 1968.

LASSWELL H. D. et KAPLAN A., *Power and Society*, New Haven, U.S.A., Yale University Press, 1950.

LEWIN K., « Behavior and development as a function of the total situation », in : CARMICHAEL L. (Ed.), *Manual of Child Psychology*, New York, Wiley, 1946.

LEWIN K., « Comportement et développement comme fonction de la situation totale », in : CARMICHAEL L. (Ed.), *Manuel de psychologie de l'enfant*, Paris, P.U.F., 1952, Tome III.

MARCH J. G., « An introduction to the theory and measurement of influence », *American political Science Review*, 1955, 49, 431-451.



MILGRAM S., « Some conditions of obedience and disobedience to authority », *Human Relations*, 1965, 18, 57-76.

MULDER M., « Power and satisfaction in task-oriented groups », *Acta Psychologica*, 1959, 16, 178-225.

MULDER M., VAN DDK R., SOUTENDIJK S., STELWAGEN T. et VERHAGEN J., « Non instrumental liking tendencies toward powerful groupmembers », *Acta Psychologica*, 1964, 22, 367-386.

MULDER M., VAN DIJK R., STELWAGEN T., VERHAGEN J., SOUTENDUK S. et ZWEZERUNEN J., « Illegitimacy of power and positiveness of attitude toward the power person », *Human Relations*, 1966, 19, 21-37.

NAGEL J. H., « Some questions about the concept of power », *Behavioral Science*, 1968, 13, 129-137.

NORD W.R., « Social exchange theory : an integrative approach to social conformity », *Psychological Bulletin*, 1969, 71, 174-208.

PARSONS T., « On the concept of political power », *Proceedings of the American philosophical Society*, 1963, 107, 232-262.

POITOU J. P., « L'étude expérimentale des hiérarchies sociales », *Année psychologique*, 1964, 64, 483-501.

POITOU J. P., « Théorie de la « réduction des distances psychologiques dans une hiérarchie de pouvoir » de Mulder, *Année psychologique*, 1966, 66, 475-493.

POITOU J. P., « Modèles formalisés du pouvoir », *Année psychologique*, 1967, 67, 601-611.

POITOU J. P., « Pouvoir coercitif et interdépendance », *Année psychologique*, 1969, 69, 435-453.

POULANTZAS N., « *Pouvoir politique et classes sociales de l'État capitaliste* », Paris, Maspéro, 1968.

POULANTZAS N., « *Fascismes et dictature* », Paris, Maspéro, 1970.

RAVEN B. H. et FRENCH J. R. P. Jr, « Group support, legitimate power and social influence », *Journal of Personality*, 1958, 26, 400-409, (a).

RAVEN B. H. et FRENCH J. R. P. Jr, « Legitimate power, coercive power and observability in social influence », *Sociometry*, 1958, 21, 83-97, (b).

SCHOPLER J., « Social Power », in : BERKOWITZ L. (Ed.), *Advances in experimental social Psychology*, Vol. 2, New York, Academic Press, 1965.

SKINNER B. F., « *Science and human Behavior* », New York, McMillan, 1953.

TANNENBAUM A. S., « An event-structure approach to social power and the problem of power comparability », *Behavioral Science*, 1962, 7, 315-331.

THIBAUT J. W. et KELLEY H. H., « *The social Psychology of Groups* », New York, Wiley, 1959.

TOUCHARD J., « *Histoire des idées politiques* », Paris, P.U.F., 1959.

WILSON K. V. et BIXENSTINE V. E., « Forms of social control in two-person, two-choice games », *Behavioral Sciences*, 1962, 7, 92-101.

[80]

**La recomposition des territoires.****Deuxième partie :****La dynamique des groupes**

---

**Chapitre 3**

---

**LES PROBLÈMES  
DU LEADERSHIP***Maryla Zaleska*[Retour à la table des matières](#)

Si le terme de leadership est relativement récent, le sujet lui-même a de tout temps intéressé les hommes. Philosophes et penseurs s'interrogent depuis toujours sur les problèmes liés à l'acquisition et à l'exercice du pouvoir. À côté de réflexions théoriques, la littérature abonde en conseils pratiques sur la meilleure manière d'exercer l'autorité, de choisir et de former les chefs.

Il est inutile d'insister sur la généralité et l'importance pratique de ces problèmes. Dans toute société l'autorité existe sous des formes diverses et se rencontre même dans le règne animal. Tout groupe formé en vue d'une action commune possède, sinon une hiérarchie d'autorité, du moins une structure d'influence dont dépend dans une large mesure son fonctionnement. C'est aux chefs ou leaders qu'on attribue en premier le mérite des succès et la responsabilité des échecs.

On ne saurait nier l'importance des questions liées à l'acquisition et à l'exercice de l'autorité mais les divergences commencent lorsqu'il s'agit d'y répondre. Les opinions concernant le comportement et les

qualités exigées des leaders varient en fonction de l'idéologie de chacun. De même, les partisans des structures de décision centralisées ou décentralisées, du leadership autoritaire ou démocratique, s'affrontent sans pouvoir se mettre d'accord. La psychologie sociale, en utilisant la méthode expérimentale, cherche à apporter des réponses qui ne relèveraient plus du domaine des opinions et des idéologies, mais qui seraient scientifiquement fondées.

Bien que d'origine relativement récente, les recherches expérimentales sur le leadership ont pris déjà une extension considérable. Les bibliographies publiées il y a une dizaine d'années (Raven, 1959, Bass, 1960) comportent plus d'un millier de références et, depuis cette époque, une quantité impressionnante de livres et d'articles continue à paraître tous les ans.

Toutefois, en raison de l'extrême complexité des problèmes posés, due au nombre de variables en jeu, les connaissances acquises sont encore limitées et fragmentaires. Sans doute, c'est pourquoi les théories générales sont-elles rares en psychologie sociale, et une synthèse cohérente et compréhensive des résultats obtenus demeure-t-elle une tâche difficile. Dans ce chapitre, nous nous bornerons à présenter quelques problèmes fondamentaux du leadership, afin de montrer à l'aide d'exemples concrets comment ils ont pu être abordés par les méthodes propres à la psychologie sociale.

Le terme *leader* est utilisé dans le langage courant surtout pour désigner [81] les chefs des partis politiques. En psychologie sociale, il est employé, à l'instar des Anglo-Saxons, dans un sens beaucoup plus large car il définit aussi bien l'individu le plus influent que la personne la plus populaire, le meneur, le chef élu ou imposé. L'influence prépondérante exercée par un individu dans un groupe semble être le dénominateur commun à ces diverses définitions. Toutefois, selon les origines de cette influence et la situation dans laquelle elle s'exerce, le terme *leader* recouvre des réalités sociales très différentes. Ainsi, se trouvent définis par le même terme aussi bien des individus qui occupent des postes de direction à tous les niveaux de la hiérarchie dans des entreprises industrielles, l'administration ou l'armée, que les personnes relativement les plus influentes dans de petits groupes dont aucun membre ne jouit au départ d'une position privilégiée, et qui sont constitués en vue d'une activité commune temporaire.

C'est aux recherches concernant le leadership dans de petits groupes que nous avons consacré la plus grande partie de ce chapitre, car ceux-ci font l'objet de la plupart de travaux expérimentaux auxquels nous avons donné ici la priorité. L'expérimentation exige, en effet, la manipulation d'un nombre relativement restreint de variables rigoureusement contrôlées. Une telle manipulation est pratiquement impossible dans la plupart des groupes naturels en raison, d'une part, de la difficulté de leur accès et, d'autre part, du nombre de variables en jeu. C'est pourquoi la plupart des expériences sont réalisées sur de petits groupes en laboratoire.

La généralisation aux groupes naturels des résultats obtenus dans de petits groupes expérimentaux pose un problème qui est loin d'être résolu. Pour certains, aucune transposition d'un niveau à l'autre n'est possible, tandis que d'autres estiment que l'on peut étudier en miniature, au laboratoire, la plupart des phénomènes observés dans des groupes naturels. Enfin, d'autres encore adoptent des positions plus nuancées. Le lecteur pourra essayer de se faire une idée personnelle quant aux possibilités de généralisation à partir des expériences décrites en détail dans ce chapitre.

Dans une première partie, nous abordons les déterminants de l'influence dans de petits groupes et, dans la deuxième, l'influence réciproque du groupe et du leader. La troisième partie traite des effets du leadership sur le fonctionnement du groupe. Plusieurs aspects distincts de ce problème y sont abordés, à savoir, le leadership autoritaire et démocratique, centralisé et décentralisé. Nous y exposons en outre une théorie concernant les conditions d'efficacité du leader, puis les problèmes liés à l'évaluation de cette efficacité. Un bref aperçu des motivations du chef et du groupe termine ce chapitre.

Ces différentes parties sont d'importance inégale selon la complexité des problèmes abordés. Ceux-ci peuvent être, cependant, résumés schématiquement par les trois questions suivantes : Qui devient leader ? Quelles sont les relations d'influence réciproque entre lui et son groupe ? Quels sont les effets des caractéristiques et des comportements du leader sur le fonctionnement du groupe ?

## 3.1. Les déterminants de l'influence dans de petits groupes

[Retour à la table des matières](#)

Une partie importante des recherches expérimentales concernant le leadership porte sur les déterminants de l'influence dans de petits groupes où aucun membre ne jouit au départ d'une position privilégiée. La principale question posée au cours de ces recherches est de savoir quels sont les comportements et les caractéristiques de l'individu qui, dans ces conditions, émerge comme [82] leader. Celui-ci est alors défini comme la personne qui acquiert le plus d'influence dans le groupe, au cours d'une activité exercée en commun.

La plupart de ces recherches visent à établir une typologie des leaders au moyen de corrélations entre les caractéristiques physiques, les traits de la personnalité, ou les aptitudes des individus, d'une part, et le degré d'influence qu'ils exercent de l'autre. Le schéma de ces études est fort simple. Il revient à mesurer d'abord les caractéristiques des membres d'un groupe à l'aide d'instruments appropriés, tels des tests, et à évaluer le degré d'influence que chacun d'eux exerce au cours d'une activité collective, au laboratoire ou bien en milieu naturel. Les corrélations calculées à partir des deux séries de mesures ainsi obtenues sont, cependant, généralement très faibles et varient d'une recherche à l'autre.

Ainsi, malgré les efforts déployés, les travaux de ce type n'ont pas donné de résultats stables et cohérents comme on l'avait espéré. Si les corrélations observées sont variables et faibles c'est que, sans doute, l'influence ne dépend qu'exceptionnellement d'une seule caractéristique des individus, mais qu'elle est en général fonction d'une combinaison de celles-ci. De plus, à l'intérieur d'un tel ensemble, l'absence de certaines qualités, apparemment nécessaires à l'exercice de l'influence au cours d'une tâche donnée, peut être compensée par la présence d'autres qui, à elles seules, ne sont pas non plus suffisantes. Par ailleurs, les qualités nécessaires varient selon le type d'activité et la situation.

Plutôt que de passer en revue les corrélations observées, nous allons décrire trois expériences Pour montrer à l'aide d'exemples comment certains déterminants de l'influence ont pu être étudiés au moyen de méthodes différentes <sup>3</sup>.

### *3.1.1. Déterminants de l'influence réelle*

[Retour à la table des matières](#)

**3.1.1.1. Expérience de Binet.** Le prototype de ces expériences est celle réalisée par Binet (1900) qui étudia le premier en laboratoire les phénomènes d'influence, en relation avec ses recherches sur la suggestibilité.

L'expérience de Binet porte sur plusieurs groupes composés chacun de trois enfants d'une douzaine d'années. Leur tâche consiste à répondre aux questions qui leur sont posées à propos d'une série d'objets exposés pendant un temps très bref. Chronomètre en main, l'expérimentateur montre d'abord à chacun des enfants séparément, pendant 12 secondes, un carton sur lequel sont collés six objets différents, tels un bouton, une pièce de monnaie, une photo, etc. Notons bien que le temps d'exposition est trop court pour qu'il soit possible d'examiner attentivement tous les objets et se souvenir de tous les détails. Cette tâche n'est du reste pas un simple exercice de mémoire. Chacune des treize questions posées au groupe est formulée de telle sorte, qu'elle suggère une réponse erronée. Il est demandé, par exemple, de quelle couleur est le fil qui fixe le bouton, et à quel endroit la pièce de monnaie est endommagée. Or, il n'y a pas de fil, car le bouton est simplement collé sur le carton, et la pièce de monnaie est intacte.

Interrogés de la sorte séparément, les enfants font en moyenne 7, 9 erreurs. Ceux qui répondent en groupe en font environ 12, ce qui surprend Binet qui [83] s'attendait à une diminution du nombre d'erreurs dans les groupes. Mais ce qui l'intéresse le plus, c'est d'observer que dans chaque groupe l'un des enfants répond presque toujours en premier lieu et que sa réponse est le plus souvent répétée telle quelle par

---

<sup>3</sup> Les résultats des recherches sur les corrélations entre les caractéristiques individuelles et l'influence sont passés en revue notamment par Lambert (1969) et Gibb (1969).

les deux autres. Binet appelle les premiers leaders ou meneurs, et les seconds, suiveurs.

Cependant, le nombre des réponses possibles à certaines questions posées étant relativement limité, il n'est pas exclu que, parmi les enfants qui ont répondu en deuxième ou troisième lieu, apparemment sous l'influence du leader, quelques-uns auraient de toute façon répondu comme ils l'ont fait. Pour s'assurer que l'identité de deux réponses n'est pas fortuite mais bien due à l'influence du leader, Binet aurait pu interroger d'abord individuellement chaque enfant en absence des deux autres, avant de poser de nouveau la même question à tous les trois réunis. Un tel procédé est habituellement utilisé aujourd'hui pour mesurer l'influence réelle exercée par un individu sur les autres membres du groupe. Il est vrai qu'on affaiblit ainsi la spontanéité des réponses. Cet exemple illustre l'un des problèmes de la psychologie expérimentale, à savoir le conflit entre l'exigence de rigueur dans la mesure des phénomènes, et le souci de ne pas perturber les comportements naturels des individus.

Binet, répétant la même expérience sur des groupes d'adolescents, retrouve sensiblement les mêmes résultats. Il apparaît ainsi que, lorsqu'il n'est pas possible de vérifier le bien-fondé des réponses données, les membres d'un groupe peuvent se laisser facilement influencer par celui qui répond le premier. De plus, cette influence peut être négative dans la mesure où elle conduit à une augmentation du nombre des erreurs commises. Il est possible que ces conclusions pourraient être généralisées à des situations réelles, telles que, par exemple, l'audition des témoins ou les délibérations d'un jury. Notons que, dans l'expérience de Binet, l'influence est exercée à deux niveaux car, d'une part, l'expérimentateur suggère des réponses erronées par la manière dont il formule les questions et, d'autre part, l'individu qui répond le premier influence les autres membres du groupe.

**3.1.1.2. Expérience de Zaleska.** La situation expérimentale imaginée par Binet ne comporte pas de discussion. On peut donc se demander dans quelle mesure un individu pourrait exercer une influence négative s'il était permis aux membres du groupe de discuter entre eux. Cette question est abordée, parmi d'autres, dans une expérience récente de Zaleska (non publiée). Il ne s'agit cependant plus de té-



moignages mais de la résolution d'un problème arithmétique, en apparence fort simple. Ce problème, imaginé par Maier et Solem (1952), est le suivant :

« Un homme achète un cheval 6 000 F et le revend 7 000 F. Il rachète ensuite le même cheval 8 000 F pour le revendre finalement 9 000 F. Combien a-t-il gagné dans l'affaire ? »

Les réponses données à ce problème sont : 0, 1 000, 2 000 et 3 000 F. La solution correcte (2 000 F) est trouvée par 25 à 40% d'individus selon la population interrogée.

L'expérience a été réalisée auprès d'étudiants en sciences humaines d'une part, et auprès d'élèves d'écoles professionnelles ne possédant que leur C.E.P., d'autre part.

Au cours de la première phase de l'expérience, plusieurs sujets répondent par écrit au problème posé, après 5 minutes de réflexion. Ces réponses sont données individuellement. L'expérimentateur choisit alors parmi les sujets [84] trois ou quatre personnes dont chacune a donné une solution différente <sup>4</sup> afin qu'ils discutent entre eux pour se mettre, si possible, d'accord. Cette manière de procéder permet de s'assurer que chaque individu aborde la discussion avec une opinion qui diffère de celle des autres. À la fin de la discussion, limitée à 15 minutes, la réponse collective est fournie en cas d'accord, puis de toute façon chacun donne de nouveau sa solution.

Chez les élèves d'écoles professionnelles, la proportion de solutions correctes est de 27% au cours de la phase individuelle de l'expérience, tandis que chez les étudiants elle est de 34%. La différence entre ces deux pourcentages n'est donc pas considérable. En revanche, les résultats des groupes ne sont pas les mêmes chez les premiers et les derniers. Dans les 24 groupes composés d'élèves d'écoles professionnelles, la discussion aboutit à une augmentation significative du nombre des erreurs. Parmi les groupes qui ont pu se mettre d'accord,

<sup>4</sup> Ce choix est fait de telle sorte que dans les groupes de quatre les réponses initiales sont toujours 0, 1 000, 2 000 et 3 000 et dans ceux de trois en général 0, 1 000 et 2 000. De toute façon, il y a dans chaque groupe un détenteur de la solution correcte.

aucun n'a adopté la réponse correcte. Ainsi, il apparaît que la discussion n'élimine pas nécessairement l'influence négative d'un individu. L'enregistrement des discussions a permis de constater que l'accord se fait le plus souvent sur la solution défendue par l'individu qui a le plus parlé au cours des débats.

	Solutions	Nombre de solutions individuelles				Notes moyennes d'assurance apparente des défenseurs de :			Pourcentages moyens d'activité verbale des défenseurs de :		
		0	1000	2000	3000	0	1000	2000	0	1000	2000
Elèves d'écoles professionnelles	Avant discussion	21	24	24	4	2,76	3,09	2,49	31%	46%	23%
	Après discussion	24	36	9	4						
Étudiants	Avant discussion	19	20	20	2	2,58	2,79	3,51	23%	34%	43%
	Après discussion	4	21	35	1						

Note : les moyennes d'assurance apparente et les pourcentages moyens d'activité verbale pour la solution 3000 F ne sont pas calculés, vu le faible nombre de réponses.

**Tableau I.** - Résumé des principaux résultats de l'expérience de Zaleska

[85]

Dans les 20 groupes d'étudiants, on observe au contraire une augmentation significative des réponses correctes. Par ailleurs, chez ces derniers, l'accord sur une solution dépend beaucoup moins de la proximité de son défenseur. Toutefois, les étudiants qui défendent la réponse correcte parlent dans l'ensemble davantage et paraissent à leurs camarades plus sûrs d'eux-mêmes que les partisans des réponses erronées. Au contraire, parmi les élèves d'écoles professionnelles, ce sont les individus qui défendent l'une des solutions erronées qui paraissent aux autres membres du groupe manifester le plus d'assurance. L'assurance apparente est notée par l'expérimentateur grâce à un questionnaire rempli par les sujets en fin d'expérience.

D'après ces résultats, il apparaît que la longueur d'argumentation d'un individu et son assurance apparente peuvent déterminer dans une large mesure son influence, qu'elle soit positive ou négative, au cours de la discussion, même lorsqu'il s'agit de résoudre un problème dont la solution est vérifiable. Ces deux déterminants de l'influence jouent un rôle d'autant plus important que la solution correcte est plus difficile à démontrer et les solutions erronées plus difficiles à réfuter. C'est pourquoi, nous semble-t-il, les étudiants qui sont, sans doute, plus rompus à ce genre d'exercice, ne se laissent-ils pas aussi facilement influencer par l'abondance des paroles et l'assurance apparente des individus, indépendamment du contenu de la réponse, que ne le font les élèves d'écoles professionnelles.

### ***3.1.2. Procédés expérimentaux et problèmes de mesure***

[Retour à la table des matières](#)

Le schéma utilisé par Zaleska au cours de son expérience est une variante d'un paradigme classique. Celui-ci consiste à relever les réponses données par chaque individu séparément, avant que le groupe se réunisse pour faire un choix parmi elles ou seulement pour en discuter. Les changements intervenus à la suite de la discussion, ou même du simple énoncé des réponses de chacun sans qu'il y ait débat, permettent de mesurer l'influence exercée par chaque individu au sein

du groupe. Cependant, cette mesure ne peut être utilisée que dans certaines conditions : il faut que les réponses individuelles présentent une certaine diversité et que les critères de choix ne soient pas évidents. Lorsque plusieurs individus donnent une réponse identique, il n'est plus possible, en effet, de déterminer l'influence exercée par chacun d'eux séparément. Quant aux critères de choix, s'ils sont évidents, le plus influent sera l'individu qui aura donné la solution correcte ou la meilleure réponse. Dans ce cas, les décisions des groupes sont prises en fonction de la qualité des réponses, indépendamment des comportements et des caractéristiques des individus qui les proposent.

Au cours des deux expériences rapportées ici, tous les individus ont apparemment les mêmes chances d'émerger comme leader, aucun d'eux n'étant favorisé au départ. La relation entre l'influence et le comportement verbal a pu être mise en évidence à partir des mesures ou des observations effectuées pendant l'activité exercée en commun. Un autre procédé, fréquemment utilisé, consiste à introduire dans un groupe, en apparence homogène, un individu privilégié sans que les autres le sachent. Ainsi, Riecken (1958), dans une série de groupes, confie la meilleure solution d'un problème d'organisation à un membre relativement silencieux et, dans une autre, à un membre verbalement [86] actif. Il constate que dans ce dernier cas, cette solution est plus souvent adoptée. Shaw (1963) fournit à l'un des membres dans chaque groupe des solutions d'un problème qui en admet plusieurs. Les résultats de son expérience montrent que l'individu ainsi privilégié devient en général le plus influent à condition que le nombre de réponses qui lui sont confiées soit faible. Sinon, il paraît hésitant, ce qui lui fait perdre, selon Shaw, la confiance du groupe. Hollander (1964), de son côté, donne une apparence de compétence pour la tâche à l'un des membres du groupe qui acquiert ainsi une influence prépondérante.

La principale difficulté rencontrée au cours de toutes les expériences portant sur les déterminants de l'influence est la mesure de cette dernière. Elle peut, en effet, s'exercer sur les individus pris séparément, mais aussi au niveau du groupe dans son ensemble. Dans certaines tâches qui ne mettent en jeu que des réponses verbales, telle la résolution de problèmes, il est souvent possible de mesurer objectivement l'influence exercée à ces deux niveaux. Dans d'autres cas, il est impossible de distinguer les contributions individuelles de l'ensemble de la production du groupe. C'est pourquoi, Lambert (1957a,b), par

exemple, a recours à une méthode originale pour mesurer l'influence exercée par chaque individu au cours d'une tâche qui consiste à déplacer un mobile à l'intérieur d'un circuit. Pour être exécutée à la fois avec vitesse et précision, cette tâche demande un degré élevé de coordination entre les individus. Dans des groupes de six membres le travail est effectué par cinq sujets selon un système de rotation où tour à tour le sixième est éliminé. Les variations de la performance du groupe permettent de mesurer indirectement l'influence de chacun en fonction de sa présence ou de son absence. Notons que la méthode de Lambert ne peut s'appliquer qu'à des tâches répétitives puisqu'il faut pouvoir comparer les performances successives du groupe, chaque membre étant absent à son tour. Cela montre que les possibilités de mesure dépendent des contraintes imposées par la tâche. Ainsi, une estimation de l'influence à partir d'indices objectifs, tels les changements de réponse ou les fluctuations de la performance, est souvent difficile ou même impossible à obtenir.

C'est pourquoi, dans la plupart des expériences, c'est l'influence perçue qui est mesurée. Plusieurs méthodes sont utilisées à cet effet. La plus facile à réaliser et, par conséquent, la plus communément employée, consiste à demander aux membres d'un groupe de désigner eux-mêmes leur leader, ou bien d'évaluer le degré d'influence de chacun d'entre eux. Plus rarement, c'est aux observateurs extérieurs entraînés qu'il est demandé de faire des évaluations globales d'influence d'après divers indices de comportement. Toutes ces méthodes font appel à des estimations plus ou moins subjectives qui varient par conséquent selon les individus.

### ***3.1.3. Déterminants de l'influence perçue***

[Retour à la table des matières](#)

**3.1.3.1. Expérience de Bavelas, Hastorf, Gross et Kite.** Après avoir observé un grand nombre de discussions de groupe, Bales (1950) arrive à la conclusion que le principal déterminant de l'influence perçue est la quantité de participation aux débats. Au cours d'une expérience particulièrement intéressante, Bavelas et ses collaborateurs (1965) étudient les relations entre le comportement verbal des individus et la perception de leur influence par les membres du groupe. Ils

se proposent à cet effet de modifier expérimentalement le taux d'activité verbale des individus participant à une discussion.

L'expérience comprend trois phases. La première comporte une discussion [87] de groupe au cours de laquelle des appareils d'enregistrement appropriés permettent de mesurer le taux initial de participation de chacun. Les problèmes à débattre concernent des personnages imaginaires, impliqués dans des situations conflictuelles quant à leurs relations avec autrui. Des problèmes de ce type, fréquemment utilisés en psychologie sociale, comportent plusieurs solutions possibles. En raison du caractère subjectif et imprécis des critères de choix, il est difficile de décider laquelle des solutions proposées est la meilleure.

Après dix minutes de discussion, l'expérimentateur soumet à chaque individu un questionnaire où il lui est demandé de classer tous les membres du groupe, y compris lui-même, d'après la quantité de participation, la qualité des idées, l'efficacité dans la direction des débats et l'aptitude générale au leadership.

Avant le début de la deuxième phase, l'expérimentateur explique le fonctionnement et la signification de deux lampes, une verte et une rouge, qui se trouvent devant chaque sujet. Ces lampes sont disposées de telle sorte que chaque membre du groupe ne voit que celles qui sont en face de lui. Il est précisé que la lampe verte s'allumera chaque fois que le sujet se sera comporté d'une manière susceptible de faciliter et de faire progresser la discussion. Au contraire, chaque fois que son comportement pourrait constituer un obstacle au bon fonctionnement du groupe, c'est la lumière rouge qui apparaîtra. L'expérimentateur suggère, enfin, que les discussions de groupe pourraient être plus efficaces si les participants avaient la possibilité de savoir dans quelle mesure leur comportement est favorable ou non à la bonne marche des débats.

Cette deuxième phase de l'expérience consiste en une discussion de vingt minutes portant sur un problème du même genre que le premier. Pendant cette discussion, un seul individu est encouragé à parler. Chaque fois qu'il émet une opinion, fait une suggestion ou une déclaration, la lampe verte placée devant lui s'allume. Quelquefois, il reçoit un signal rouge lorsqu'il se tait.

Cet individu-cible est toujours le troisième ou le quatrième du classement établi d'après la quantité d'activité verbale enregistrée au cours

de la première partie de l'expérience. Ainsi, c'est la participation d'un membre relativement silencieux qui est systématiquement encouragée. Au contraire, les autres membres reçoivent des signaux rouges lorsqu'ils émettent des opinions ou font des suggestions, et de temps en temps, un signal vert lorsqu'ils manifestent leur accord avec l'individu-cible.

Au cours de la troisième phase de l'expérience, un nouveau problème, semblable aux deux premiers, est proposé aux sujets à qui l'expérimentateur demande de faire abstraction de l'équipement puisqu'aucun signal n'est plus donné. A la fin de la deuxième et de la troisième phase, des questionnaires analogues à celui proposé à la fin de la première, sont soumis aux participants.

La manipulation expérimentale de la production verbale des sujets donne les effets attendus. Les individus initialement plutôt silencieux qui ont été encouragés à parler participent nettement plus à la discussion au cours de la deuxième partie de l'expérience. Alors qu'au début, leur temps de parole représente en moyenne 15,7% du temps total consacré par le groupe aux débats, ce pourcentage s'élève à 37% au cours de la deuxième phase expérimentale, pour baisser à 26,9% au cours de la dernière. Notons toutefois qu'une partie de cette augmentation est due à la durée des discussions car, dans des groupes dits de contrôle, qui ne reçoivent aucun signal, les sujets initialement plutôt silencieux parlent un peu plus au bout d'un certain temps. Cependant, les changements dans l'activité verbale des sujets expérimentaux sont significativement plus importants.

[88]

Le deuxième résultat intéressant de cette expérience est la modification qui intervient dans le rang d'influence attribué par leurs coéquipiers aux individus encouragés à participer. Le rang moyen de ces derniers après la première discussion est de 3,23. Ce rang s'améliore significativement à la fin de la deuxième phase de l'expérience et s'élève alors à 1,70, pour baisser à 2,30 après la dernière. Il apparaît donc que l'influence perçue varie en fonction de la participation à la discussion.

La même expérience est réalisée par les auteurs dans quatre versions différentes. L'une consiste à envoyer des signaux lumineux selon une séquence préprogrammée, indépendamment du contenu des inter-



ventions. Dans ce cas, les mêmes effets sont observés mais considérablement atténués. Pour obtenir une augmentation importante de l'activité verbale d'individus initialement plutôt silencieux, il ne suffit donc pas de les encourager à parler, mais il faut également tenir compte de ce qu'ils disent. Enfin, comme on pouvait s'y attendre, aucun changement n'est observé lorsqu'au cours d'une autre version de l'expérience chaque sujet reçoit le même nombre et le même genre de signaux qu'au cours de la première version, mais que ceux-ci sont distribués entièrement au hasard.

Les résultats des variantes trois et quatre montrent que, lorsqu'on veut modifier la participation des individus à la discussion, il est indispensable à la fois d'inciter à parler ceux qui se taisent et de décourager ceux qui parlent. En effet, lorsque l'expérimentateur envoie seulement des signaux verts à l'individu-cible, ou bien uniquement des rouges aux autres membres du groupe, l'on n'observe aucun changement dans l'activité verbale des sujets.

La stabilité des changements ainsi provoqués dans les comportements des individus est une question importante, quoique difficile à étudier expérimentalement. On peut se demander, par ailleurs, quel serait le résultat de l'emploi prolongé de procédés de ce genre. Les auteurs émettent l'hypothèse que les changements produits dans le comportement d'un individu seraient d'autant plus durables qu'il les attribuerait davantage à ses propres mérites qu'à quelque cause extérieure. Il apparaît, d'après les réponses des sujets, qu'ils sont conscients des modifications intervenues dans leur propre activité verbale au cours de la deuxième période de discussion. Il ne leur a pas été demandé, toutefois, à quelle cause ils attribuent ces changements.

Notons que dans cette expérience l'influence se situe à deux niveaux. Il y a d'abord celle de l'expérimentateur qui, dans ses instructions, fait état de sa compétence, en se disant capable d'évaluer les interventions favorables ou défavorables au bon fonctionnement du groupe. L'acceptation par les sujets de cette influence, en tant que celle d'un expert, est, selon nous, une condition nécessaire pour obtenir des changements de leur comportement verbal. Ceux-ci provoquent alors, au niveau du groupe, des modifications de l'influence de certains sujets, telle qu'elle est perçue par les autres.

Il ne s'agit du reste pas, selon nous, dans cette expérience, seulement de la perception d'influence, mais aussi de son évaluation. Rappelons que les rangs d'influence attribués aux sujets reposent sur des classements d'après la quantité de la participation, la qualité des idées, l'efficacité dans la direction des débats et la capacité générale pour le leadership.

Si l'on tentait d'appliquer le schéma de cette expérience à des situations de la vie réelle, l'expérimentateur pourrait être assimilé à une autorité supérieure ou à un expert. Les signaux verts signifieraient alors son approbation des interventions verbales au cours de la discussion, tandis que les signaux rouges exprimeraient son jugement critique. Si une telle transposition est justifiée, les [89] résultats de l'expérience décrite montrent comment, dans certaines conditions, un expert ou une personne supposée détenir le savoir nécessaire pourrait manipuler la participation à la discussion et, partant, l'influence perçue au cours de débats au sein de petits groupes.

Il faut, cependant, comme nous l'avons déjà souligné, que les problèmes discutés ne comportent pas de solutions facilement vérifiables. En effet, lorsqu'il est facile de vérifier ou de démontrer quelle est, parmi les réponses proposées, la meilleure ou la seule correcte, l'influence des individus, tant perçue que réelle, est déterminée par la qualité de leur réponse plutôt que par leurs comportements et leurs caractéristiques.

Pour terminer cette première partie du chapitre, une remarque s'impose. Il est difficile de comparer les résultats obtenus au cours d'expériences portant sur l'influence, lorsque celle-ci est mesurée par des méthodes très différentes, et que l'on ne connaît pas les relations qui existent entre les mesures utilisées. Or, ces relations, qui varient sans doute en fonction de la situation et de la nature de la tâche, sont encore mal connues. Une meilleure connaissance de la signification des mesures utilisées est, selon nous, une des conditions indispensables pour que l'étude des déterminants de l'influence et du leadership en général puisse progresser.

## 3.2. Groupe à l'image du leader ou leader à l'image du groupe

[Retour à la table des matières](#)

Lorsque les activités d'un groupe social paraissent indésirables aux gouvernants, ceux-ci s'attaquent avant tout à ses chefs. Ce procédé peut s'avérer rentable dans la mesure où l'élimination des leaders désorganise en général les activités d'un groupe. Toutefois, cette manière d'agir recouvre souvent une idéologie implicite des relations entre le groupe et son chef. Pour certains, en effet, il existe d'une part la masse des suiveurs irresponsables que le chef modèle, forme et dirige à sa volonté, et d'autre part, le leader. Pour les tenants de cette idéologie, le groupe est la création du chef et son image. Pour d'autres, les rôles sont renversés, et c'est le leader qui est l'émanation et le reflet du groupe.

La psychologie sociale s'est attaquée à ce problème en l'étudiant au niveau de petits groupes. La question qui se pose est de savoir dans quelle mesure le leader peut innover ou imposer ses propres normes et valeurs, et dans quelle mesure il doit, au contraire, se conformer à celles de son groupe.

Hollander (1964) a, en particulier, tenté d'y répondre. Cet auteur ne traite cependant que d'une catégorie particulière de situations, à savoir celles où le leader est l'individu qui acquiert le plus d'influence dans un groupe au départ égalitaire. Un tel leader ne dispose d'aucun pouvoir formel et sa position dépend de l'acceptation de son influence par le groupe.

Selon Hollander, pour émerger, un individu doit au début adapter son comportement aux attentes des membres de son groupe. Il est obligé tout d'abord de se conduire conformément à leurs normes, valeurs et règles de comportement afin d'être pleinement admis. Tout membre du groupe, s'il se montre efficace en contribuant à l'accomplissement des buts communs, acquiert progressivement un certain crédit que Hollander appelle le crédit d'idiosyncrasie. Par contre, ses infractions par rapport aux normes et aux règles qui prédominent dans

le groupe sont portées à son débit. Le crédit acquis par un individu peut servir de base à l'acceptation de son influence par les autres membres. Plus ce crédit est important, plus l'individu concerné peut se permettre des comportements non conformistes sans que son influence en soit affectée. Ainsi, [90] la possibilité d'introduire des innovations ou des modifications dans les normes et les règles du groupe n'est donnée à un membre que lorsque son crédit est suffisant.

### ***3.2.1. Acceptation d'un leader parle groupe***

**3.2.1.1. Expérience de Hollander.** Pour vérifier ses hypothèses, Hollander réalise une expérience ingénieuse. Une tâche collective est proposée à des groupes égalitaires composés de cinq sujets. Au début de l'expérience, chaque sujet prend place dans une cabine isolée. L'expérimentateur lui remet une feuille sur laquelle figure un tableau de chiffres disposés en sept colonnes et en sept lignes. La tâche du groupe consiste à fixer son choix sur l'une des sept lignes du tableau en communiquant uniquement au moyen d'un interphone. L'expérimentateur informe les sujets qu'après chaque accord du groupe, il désignera l'une des sept colonnes. Le chiffre à l'intersection de cette colonne et de la ligne choisie par le groupe représentera le nombre de points, convertibles en argent, que le groupe recevra à la fin de l'expérience. Les instructions données aux sujets laissent à croire que le système fonctionne selon une règle qu'il s'agit de découvrir pour gagner le plus d'argent possible.

Au cours de l'expérience, chaque groupe effectue ainsi quinze choix. Les sujets doivent annoncer leurs propositions en se faisant connaître à l'aide d'un numéro d'identification et en parlant selon un ordre préétabli. C'est le groupe lui-même qui décide de l'ordre des réponses et de la règle d'accord en cas de divergences d'opinion, au cours d'une discussion qui a lieu en début d'expérience.

Hollander constate que pendant le temps de réflexion qui leur est imparti entre les choix successifs, les sujets - étudiants d'un institut de technologie avancée - font des calculs complexes pour découvrir la règle du fonctionnement du système. Ils paraissent donc fortement

intéressés par la tâche et désireux de réussir, comme l'exige la bonne marche de l'expérience.

En réalité, la base du système n'est pas mathématique. L'expérimentateur annonce presque toujours la colonne dont l'intersection avec la ligne choisie par le sujet n° 5 apporte le gain le plus important. Ainsi, le groupe réussit le mieux s'il adopte toujours la proposition du sujet n° 5. Or, celui-ci est un « compère » de l'expérimentateur et se comporte tout au long de l'expérience en fonction des instructions reçues.

Grâce à la collaboration entre l'expérimentateur et son « compère », celui-ci apparaît nettement comme le plus compétent du groupe. C'est presque toujours sa réponse qui est la meilleure, et il s'efforce chaque fois de faire une proposition différente de celles des autres. D'après l'hypothèse de Hollander, il acquiert un crédit auprès du groupe par la valeur de ses contributions. Ce crédit devrait lui permettre de violer les règles de conduite fixées en commun accord au début de l'expérience, sans perdre pour autant de son influence. Selon l'hypothèse de Hollander, les infractions du « compère » par rapport aux normes du groupe devraient affecter d'autant moins son influence qu'elles interviennent tardivement, c'est-à-dire lorsque son crédit est devenu important.

Pour tester cette dernière hypothèse, c'est au cours de divers moments de l'expérience que le sujet n° 5 se conduit dans différents groupes de manière contraire aux normes communes. Son comportement non conformiste consiste à parler en dehors de son tour, à mettre en question la règle du choix adoptée par le groupe et à se montrer critique à l'égard des propositions des autres.

[91]

Les résultats de cette expérience confirment les hypothèses de Hollander. Quel que soit le comportement du « compère » à l'égard des normes communes, le nombre moyen de ses suggestions que le groupe accepte croît avec le temps. Ce résultat prouve que l'influence d'un individu augmente au fur et à mesure que sa compétence pour la tâche devient apparente.

En utilisant la terminologie de Hollander, disons que la valeur des contributions du « compère » à la tâche commune fait croître son cré-

dit d'idiosyncrasie. Selon l'hypothèse, le crédit qu'il a déjà acquis devrait lui permettre des infractions par rapport aux normes du groupe. En accord avec cette hypothèse, les résultats de l'expérience montrent que les comportements non conformistes du compère n'affectent pas son influence s'il s'est conduit de manière conformiste dans le passé. Par ailleurs, ses infractions ne provoquent pas les mêmes réactions chez les autres membres du groupe si elles ont lieu au début ou à la fin de l'expérience. Lorsqu'elles interviennent au début, le compère se fait rappeler fréquemment à l'ordre. En revanche, lorsqu'elles ont lieu plus tardivement, non seulement elles ne suscitent pas de remarques, mais encore sont souvent imitées par les autres. Il convient de noter que personne n'a soupçonné la collusion entre l'expérimentateur et le « compère ».

**3.2.1.2. Expérience de Merri.** Les résultats de Hollander peuvent être rapprochés de ceux, plus anciens, obtenus par Merri (1949) sur des groupes d'enfants d'âge préscolaire. Après les avoir observés à l'école maternelle au cours de leurs activités habituelles, cet auteur identifie, en fonction de leur comportement de dominance ou de soumission, ceux qui se distinguent comme leaders et ceux qui se conduisent en suiveurs. Ces derniers sont alors réunis par quatre ou cinq, et les groupes ainsi formés sont placés dans des pièces différentes. Lorsqu'il apparaît qu'un de ces groupes a constitué ses habitudes de jeu, ses règles et ses traditions, un des enfants identifiés auparavant comme leader, et étranger au nouveau groupe, y est introduit. D'après les observations de Merri, qui note soigneusement les initiatives, les comportements de dominance et de soumission de tous les participants, les groupes absorbent l'enfant nouvellement introduit et l'obligent à suivre leurs habitudes et leurs règles de jeu. Ainsi, l'enfant dominant, dont les initiatives et les ordres étaient habituellement suivis par les autres, se trouve à son tour obligé de suivre, s'il ne veut pas rester isolé.

Toutefois, dans plusieurs groupes, les enfants dominants, bien que forcés de se conformer aux traditions du groupe, arrivent à occuper de nouveau une position d'influence, en introduisant graduellement des modifications dans les règles et les habitudes existantes. Quelques semaines après leur introduction dans les groupes, plusieurs de ces enfants étaient redevenus des leaders.

Dans l'expérience de Hollander, l'influence exercée par l'un des membres du groupe est due à sa compétence pour la tâche. Dans celle de Merriam, le groupe n'a pas de tâche assignée et l'influence conquise par l'un de ses membres est due à sa personnalité. Dans cette dernière expérience, les enfants qui réussissent finalement à s'imposer comme leaders doivent affronter un groupe étranger dont les habitudes et les traditions sont déjà formées. Dans celle de Hollander, les individus qui deviennent influents participent en même temps que les autres à l'établissement des règles de conduite communes. Malgré ces différences de situation, les résultats de ces deux expériences sont concordants. Dans les deux cas, si l'individu qui émerge plus tard comme leader se conforme tout d'abord aux règles de comportement en vigueur dans le groupe, l'acceptation de son influence est facilitée. Ce n'est qu'après avoir adopté pendant un certain temps une conduite conformiste que le leader peut enfreindre ou modifier ces [92] règles sans susciter d'opposition. Notons que ces modifications et ces infractions ne concernent que le fonctionnement du groupe et non ses buts. Une question qu'il serait intéressant d'étudier est de savoir dans quelle mesure un leader peut arriver à modifier les finalités du groupe elles-mêmes.

L'influence réciproque du groupe et du leader n'apparaît sans doute pas toujours aussi nettement. Les expériences que nous avons décrites portent sur des situations où le leader est l'individu qui devient le plus influent dans un groupe au départ égalitaire. Sa position ne peut être acquise et conservée que si elle est acceptée par le groupe. La possibilité qu'a le leader d'influencer les autres est fonction de cette seule acceptation qui peut lui être refusée à tout moment. Il en va autrement lorsque le leader est institutionnellement imposé et que son pouvoir est important. Alors, les moyens dont dispose le groupe pour influencer son leader sont beaucoup plus limités. Cependant, même un chef imposé peut avoir intérêt à se faire d'abord accepter, en adaptant sa conduite aux normes du groupe, et à n'introduire des modifications que graduellement, pour ne pas susciter trop d'opposition.

## 3.3. Les effets du leadership sur le fonctionnement du groupe

La généralité du terme *leadership* permet de grouper dans cette troisième partie du chapitre des recherches variées portant sur les relations entre le fonctionnement des groupes et la manière dont ils sont dirigés. Le terme *leadership*, emprunté aux Anglo-Saxons, sert à désigner aussi bien l'ensemble des caractéristiques et des comportements des individus occupant la position de leader que la structure d'autorité elle-même.

Nous montrerons tout d'abord comment l'ancienne controverse entre les partisans du leadership démocratique ou autoritaire a pu être traitée par la méthode expérimentale appliquée aux groupes restreints. Le problème apparenté du leadership centralisé et décentralisé sera exposé en second lieu. Nous résumerons ensuite la théorie de Fiedler concernant les relations entre la personnalité des chefs et la performance des groupes, pour terminer par un bref exposé des problèmes posés par l'évaluation de l'efficacité des leaders.

### 3.3.1. Leadership démocratique et leadership autoritaire

**3.3.1.1. Expérience de Lewin et Lippitt.** La première expérience réalisée dans le but de comparer les effets des styles démocratique et autoritaire de leadership est celle de Lewin et Lippitt (1938). Elle porte sur des groupes d'enfants de dix ans qui travaillent sous la direction d'un adulte à la fabrication de masques de théâtre. Pour éliminer, dans la mesure du possible, l'influence de la personnalité du leader, l'adulte adopte successivement chacun des deux styles de commandement.

Dans les groupes dirigés selon le style autoritaire, le chef donne non seulement toutes les directives générales, mais dicte également les



procédés et les stades de réalisation successifs. La division du travail, ainsi que la composition des sous-groupes chargés de tâches déterminées, sont établies par le [93] chef qui ne participe pas lui-même à l'activité du groupe, sauf à titre de démonstration. Il distribue les éloges et les critiques à chacun individuellement, mais de façon impersonnelle.

Au contraire, le chef démocratique laisse toutes les décisions au groupe qui a toute latitude d'organiser, répartir et partager le travail comme il le désire. Le chef se borne à exposer la perspective générale des activités, à susciter et encourager les délibérations et à donner des conseils techniques. Quant à l'appréciation du travail, elle est adressée par le chef au groupe dans son ensemble, plutôt qu'aux individus en particulier. Sans réellement participer au travail effectif, le chef s'efforce d'être reconnu comme un membre du groupe. Ainsi, plus qu'un chef au sens propre, le leader démocratique est davantage un animateur et un conseiller.

Les résultats de cette expérience font apparaître une nette supériorité du style démocratique de leadership. Dans les groupes ainsi dirigés non seulement l'atmosphère est meilleure, l'attraction pour le groupe plus grande, la coopération et les manifestations d'amitié plus fréquentes, mais encore la productivité est plus importante que dans les groupes dirigés par un chef autoritaire.

Les recherches ultérieures menées dans une perspective semblable par d'autres chercheurs permettent, cependant, de nuancer ces premiers résultats. Il semble que le leadership autoritaire soit en général associé à une productivité plus grande en quantité, mais qu'il ait une influence défavorable sur le moral du groupe (Gibb, 1951).

L'évaluation positive ou négative des divers types de leadership dépend des critères d'appréciation adoptés et des buts que l'on se propose d'atteindre. Si l'on évalue, par exemple, l'efficacité d'un mode de commandement d'après la seule productivité du groupe, un chef autoritaire peut se révéler plus efficace dans certaines conditions. L'exercice de l'autorité n'est pas, en effet, une fin en soi, mais un moyen d'atteindre un ensemble de buts. Ceux du chef et du groupe peuvent d'ailleurs être divergents. Certains buts sont mieux atteints par une technique de leadership autoritaire, d'autres par une technique démocratique.

Contrairement à l'opinion qui semble généralement admise, certains individus préfèrent être dirigés selon un style de commandement autoritaire (Lippitt et White, 1943, Sanford, 1950). La préférence pour le mode de direction autoritaire ou démocratique dépend sans doute, d'une part, de la situation et, d'autre part, de la personnalité des individus, de leurs buts et de leur système de valeurs. Pour illustrer notre propos, nous allons décrire une expérience récente de Desaunay (1970).

**3.3.1.2. Expérience de Desaunay (1969).** Enseignant en sociologie et chargé de deux groupes de travaux dirigés, Desaunay se propose d'adopter dans l'un d'eux un style de direction démocratique et dans l'autre, un style autoritaire, afin d'en observer les effets. Le contenu de l'enseignement dispensé dans chacun de ces deux groupes ainsi que sa durée sont rigoureusement parallèles. Quant à la manière de diriger les groupes, il est nécessaire de la décrire en détail, afin de préciser ce que signifient *démocratique* et *autoritaire* dans ce contexte particulier.

Cette expérience est similaire à celle de Lewin et Lippitt, déjà citée. Dans les deux cas, il s'agit de groupes naturels qui travaillent ensemble pendant plusieurs semaines, dirigés par un adulte qui adopte tour à tour un mode démocratique et autoritaire de direction. La définition des deux styles de [94] leadership est très voisine dans les deux expériences. Par contre, la tâche est différente puisque dans celle de Lewin et Lippitt, il s'agit d'une activité créatrice, et dans celle de Desaunay, de l'apprentissage de connaissances. Par conséquent les objectifs des groupes observés ne sont pas les mêmes.

	<b>Groupe I</b> <b>Mode de conduite</b> <b>démocratique</b>	<b>Groupe II</b> <b>Mode de conduite</b> <b>autoritaire</b>
<b>Prise de décision</b>	Les modalités de l'étude du programme sont décidées par les étudiants	Les modalités sont les mêmes mais imposées par l'enseignant
Consultation d'étudiants	Les étudiants sont fréquemment consultés	Les étudiants ne sont pas consultés
Implication personnelle de l'enseignant	L'implication est forte, l'enseignant plaisante, montre sa sympathie ou son impatience, donne des opinions personnelles	L'implication est faible, l'enseignant est impersonnel. Il ne donne pas de jugements personnels mais tranche en représentant de la science
Informations données aux étudiants	Peu d'informations mais consultation des étudiants	Informations impersonnelles, enregistrement de ce que disent les étudiants

Tableau II. - Conduite démocratique et conduite autoritaire des groupes au cours de l'expérience de Desaunay

Reproduction du tableau 1, p. 188, de l'article de : Desaunay (G). « Origine sociale des étudiants et effets d'une pédagogie universitaire autoritaire ou démocratique. Une expérience en milieu naturel », *Psychologie française*, 1969, Tome 14, n° 3, p. 185-199.

Selon l'hypothèse de Desaunay, le mode de direction du groupe a des effets différents selon les buts et les attentes des étudiants. D'après lui, pour ceux qui sont d'origine socio-culturelle modeste, les études seraient un moyen de promotion sociale. Ils désireraient surtout acquérir un savoir et des techniques utilisables pour un métier futur. Ils attendent donc que l'enseignant les dirige dans cette voie, en le considérant comme le mieux qualifié pour opérer les choix nécessaires. Quant aux étudiants issus de milieux socio-culturels plus aisés, en par-

ticulier les jeunes filles, ils viendraient à l'université, à en croire Desaunay, pour y acquérir moins un métier qu'un vernis culturel. Ceux-ci préféreraient un enseignement plus libre, afin de pouvoir l'infléchir dans le sens de leurs préoccupations intellectuelles. Ainsi, les premiers demanderaient [95] essentiellement à être guidés dans le choix entre le vrai et le faux, l'utile et l'inutile, tandis que les seconds seraient plus satisfaits par un enseignement qui leur laisserait un éventail plus large de possibilités.

Pour tester ses hypothèses, Desaunay divise les étudiants en deux catégories : d'une part, ceux dont le père possède au moins le baccalauréat et, d'autre part, ceux dont le père ne le possède pas. Tous les étudiants répondent, au début de la première séance de travaux dirigés, à un test de culture générale et sociologique (test 1), ce qui permet de vérifier s'il existe une égalité de niveau initial des connaissances dans les deux groupes. A la fin des quatrième et onzième séances, deux autres tests (tests 2 et 3) leur sont soumis, chacun sous forme d'une « colle » portant sur la partie du programme déjà étudiée. Le tableau ci-dessous reproduit les résultats de ces trois tests dans les deux groupes. Les chiffres indiquent les notes moyennes.

	Groupe I (direction démocratique)			Groupe II (direction autoritaire)		
Etudiants dont le père a au moins le bac.	Test 1 7,40	Test 2 7,60 ↗ (N <sup>(1)</sup> = 5)	Test 3 11,14	Test 1 7,16	Test 2 7,33 ↘ (N = 6)	Test 3 7,00
Etudiants dont le père n'a pas le bac.	6,33	5,90 ↘ (N = 12)	4,58	7,14	7,14 ↗ (N = 7)	11,20
Ensemble	6,87	6,75 ↗	7,86	7,15	7,23 ↗	9,10

(1) N = Nombre de participants par sous-groupe.

Tableau III. - Principaux résultats de l'expérience de Desaunay

Nous avons montré par des flèches l'évolution des notes aux tests dans les deux groupes subdivisés selon l'origine socio-culturelle des étudiants. Comme on le voit, ces notes évoluent de façon contraire dans chacun des quatre sous-groupes. La méthode démocratique obtient un succès marqué auprès des étudiants originaires d'un milieu plus aisé, tandis qu'elle connaît un échec relatif auprès de ceux dont l'origine est plus modeste. Au contraire, la méthode autoritaire réussit beaucoup mieux à ces derniers, alors qu'elle profite peu aux premiers.

Les résultats de cette expérience ne prouvent pas nécessairement le bienfondé des hypothèses de Desauvay. Ils peuvent être dus à d'autres facteurs que les buts et les attentes des étudiants issus de milieux socio-culturels différents. [96] Par ailleurs, l'expérience porte sur deux groupes restreints seulement, de sorte qu'il est impossible de savoir dans quelle mesure les résultats observés pourraient être généralisés à d'autres étudiants. Cette expérience montre avant tout que l'on ne peut apprécier la valeur d'un style particulier de leadership sans tenir compte des caractéristiques des individus qui composent le groupe. De manière générale, l'acceptation du leadership autoritaire ou démocratique, et les effets de ces deux modes de direction, dépendent, sans doute, d'un grand nombre de facteurs dont certains seulement ont été étudiés.

Pour beaucoup, le concept de leadership autoritaire possède une connotation péjorative, due vraisemblablement à son utilisation dans le domaine politique. Ce mode de commandement implique avant tout une structure de décision centralisée en la personne du chef. Toutefois, les notions de leadership centralisé et autoritaire ne sont pas synonymes, car ce dernier est défini en outre par un certain style de relations entre le chef et son groupe. Ce style n'est pas mesurable et sa définition varie d'un auteur à l'autre. Par contre, la centralisation d'une structure de décision comporte des degrés et peut se prêter à des mesures quantitatives.

### ***3.3.2. Leadership centralisé et décentralisé***

[Retour à la table des matières](#)

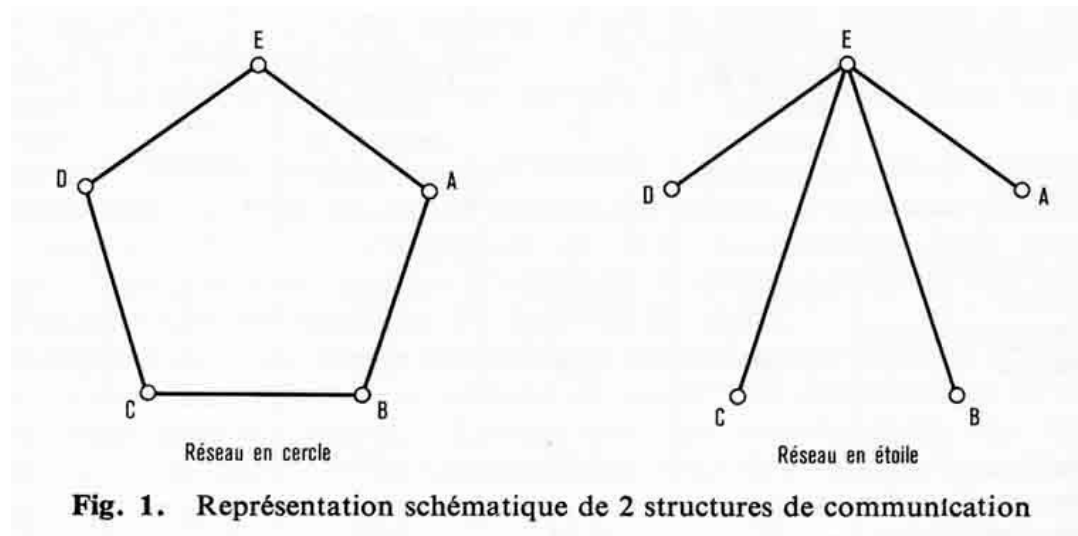
Tout groupe réuni en vue de réaliser un travail en commun se trouve confronté avec le problème de son organisation. La structure de décision représente un aspect important de ce problème général qui en comporte d'autres, telle la structure de communication, la répartition des rôles et la division du travail. Ces divers aspects ont été étudiés au cours de nombreuses expériences portant sur de petits groupes.

Ainsi, par exemple, Roby, Nicol et Farrell (1963) traitent de l'efficacité relative de structures de décision centralisée et décentralisée, en fonction de la nature de la tâche. Ils montrent au cours d'une expérience portant sur la résolution de problèmes que, lorsque ceux-ci demandent une action coordonnée de la part des membres du groupe, ils sont mieux résolus si la responsabilité de la décision est confiée au seul leader. En revanche, lorsqu'il s'agit de problèmes qui exigent des réactions immédiates aux informations provenant d'un environnement changeant, une structure de responsabilité partagée est plus efficace.

Roby, Nicol et Farrell imposent aux groupes une répartition des responsabilités centralisée ou décentralisée, afin d'étudier l'effet de l'une et de l'autre sur la performance, au cours de deux types différents de tâche. Une question intéressante consiste à se demander si, en l'absence d'une structure de décision imposée, le groupe est capable d'élaborer celle qui serait la mieux adaptée aux exigences de la situation. Un aspect particulier de cette question est traité notamment par Mulder (1963).

**3.3.2.1. Expérience de Mulder.** Cet auteur étudie en particulier les rapports entre la structure de communications et la structure de décision. Il se propose, entre autres, de montrer que la première n'implique pas nécessairement la seconde, bien que les deux soient fortement liées. À cet effet, Mulder impose aux groupes des communications centralisées ou décentralisées, afin d'étudier leur effet sur le développement des structures de décision ainsi que sur la performance.

Au cours de l'expérience, les sujets réunis autour d'une table circulaire [97] sont séparés par des cloisons. Ils ne peuvent communiquer entre eux qu'au moyen de messages écrits qu'ils glissent dans des fentes pratiquées dans les cloisons. Ce dispositif, imaginé par Bavelas (1950), permet de faire varier la structure du réseau de communication dans les groupes au moyen de la fermeture et de l'ouverture des fentes. Dans le réseau en cercle, représenté figure 1, chaque sujet ne peut communiquer qu'avec ses voisins de droite et de gauche. Ainsi, toutes les positions dans le réseau sont équivalentes. Tel n'est pas le cas pour la disposition en étoile, où les sujets A, B, C et D, dits périphériques, ne peuvent envoyer des messages qu'à l'individu E. Ce dernier devient ainsi le sujet central, puisqu'il se trouve directement relié à chacun des autres membres du groupe. On voit que dans ce cas la structure de communications est centralisée, tandis que dans le précédent elle est décentralisée (Fig. 1).



Les problèmes que Mulder propose aux groupes sont d'un type particulier. Leur solution est relativement facile, mais pour pouvoir la trouver, il faut d'abord réunir toutes les informations partielles réparties entre les membres <sup>5</sup>. Ceux-ci peuvent envoyer toutes leurs infor-

<sup>5</sup> Par exemple, chaque sujet reçoit deux des huit informations nécessaires pour résoudre le problème suivant : « Combien faut-il de camions pour transporter en un seul voyage (1) 12 tables, (2) 48 chaises, (3) 12 machines à écrire,

mations à un seul d'entre eux qui effectue les opérations arithmétiques nécessaires et leur renvoie la réponse. Dans ce cas, la structure de décision est définie comme centralisée. Une autre possibilité consiste à échanger des informations jusqu'à ce que tous puissent trouver par eux-mêmes la solution du problème. Par définition, la structure de décision est alors décentralisée. Entre ces deux cas extrêmes, divers degrés de centralisation sont possibles. Il convient de préciser que la tâche du groupe n'est accomplie que si tous ses membres possèdent une solution.

Conformément à l'hypothèse de Mulder, pour le dernier des cinq problèmes successivement proposés, la performance des groupes est d'autant meilleure que la structure de décision est plus centralisée. Celle-ci se développe progressivement dans certains groupes qui sont disposés dans un réseau en cercle, mais elle est plus fréquente dans le réseau en étoile. Ainsi, une structure de communication centralisée facilite le développement d'une structure de décision de même nature mais ne l'implique pas nécessairement.

Les résultats de l'expérience confirment aussi l'hypothèse de Mulder [98] concernant l'importance du facteur temps. La supériorité de la structure de décision centralisée n'apparaît pas tout de suite, en grande partie à cause de la vulnérabilité de la position centrale. En effet, l'individu central, ou leader, qui doit recevoir l'information nécessaire, résoudre le problème et renvoyer la solution, peut se trouver débordé, surtout lorsqu'il n'est pas encore familiarisé avec la tâche.

Le tableau IV présente les résultats obtenus par Mulder au cours du dernier des cinq problèmes successivement proposés. Les groupes, composés de quatre membres, sont rangés selon l'indice de centralisation de la structure de décision. Cet indice est calculé par Mulder selon une méthode trop complexe pour qu'il soit possible de l'exposer ici. Notons seulement que plus il est élevé, plus la structure de décision est centralisée.

---

(4) 15 armoires, et chaque camion ne peut prendre que, soit (5) 12 machines à écrire, soit (6) 3 tables, soit (7) 5 armoires, soit (8) 24 chaises. » Il est évident que seule la réunion de ces huit informations permet de résoudre le problème.



	Indice de centralisation de la décision	Temps de résolution	Temps de la réponse correcte la plus rapide	Total des erreurs	Nombre de messages envoyés par position
Groupes en étoile plus centralisés	.85	4,01	3,28	0	2,46
Groupes en cercle plus centralisés	.54	5,79	4,47	4	4,88
Groupes en étoile moins centralisés	.17	7,88	6,47	5	4,21
Groupes en cercle moins centralisés	.07	8,84	5,27	12	7,46

Tableau IV. - Indices de performance de groupe en fonction du degré de centralisation de la structure de décision, au cours de la résolution du cinquième problème (expérience de Mulder).

Ce tableau résume les données figurant dans les 4 tableaux suivants : n° VI et VII, p. 89, n° VIII et IX p. 90, in : Mulder (M.), Group structure, motivation and group performance, 1963, La Haye, Mouton and Company.

À la lecture de ce tableau, il apparaît que l'efficacité de la performance dépend moins de la structure de communications *imposée* que de la structure de décision qui s'y est *développée*. Plus celle-ci est centralisée, plus les temps de résolution des problèmes sont courts, moins il y a d'erreurs et moins de messages sont envoyés.

Il est intéressant de noter que seuls les groupes dans le réseau en étoile reconnaissent avoir eu un leader. Lorsque le réseau est en cercle, et même si les groupes ont développé en fait une structure de décision centralisée, leurs membres répondent presque tous par la négative à cette question. Ainsi, dans cette situation - où des restrictions sont imposées aux communications entre sujets - l'influence réelle d'un individu peut passer inaperçue.

Mulder montre donc que les problèmes qu'il propose aux groupes sont résolus en général d'une manière plus efficace lorsque la structure de communications est centralisée, car celle-ci favorise le développement d'une structure de décision de même nature. Faucheux et Moscovici (1960) de leur côté [99] traitent des rapports entre l'organisation adoptée par les groupes et la performance, en fonction du type de la tâche.

**3.3.2.2. Expérience de Faucheux et Moscovici.** Au cours de l'expérience réalisée par ces auteurs, les mêmes groupes se voient proposer successivement deux tâches différentes. L'une d'elles consiste à construire le plus possible de figures variées à l'aide de sept bâtonnets (arbres de Riguet). Dans ce type de tâche, la recherche individuelle des solutions apparaît être la meilleure méthode, car elle permet à chacun d'adopter une autre orientation d'idées. Selon l'hypothèse des auteurs, la performance sera dans ce cas meilleure dans les groupes non centralisés.

La deuxième tâche consiste à compléter des grilles formées de chiffres et de lettres (figures d'Euler). Elle ne peut être réalisée avec efficacité que si tous les membres du groupe opèrent selon la même stratégie et la même méthode. Cette tâche nécessite donc un degré élevé de coordination. Selon l'hypothèse des auteurs, la performance sera alors meilleure dans les groupes centralisés.

Ainsi, à l'inverse de Mulder qui impose aux groupes deux structures de communications, le type de tâche restant le même, Faucheux et Moscovici laissent ceux-ci libres de s'organiser en leur soumettant deux problèmes différents. Cette méthode permet d'observer le développement des structures de communications en fonction du type de la tâche.

L'enregistrement sur bande magnétique des émissions verbales des membres et les notes des observateurs permettent de construire des matrices de communications pour tous les groupes. Lorsqu'une telle matrice peut être ordonnée en fonction du nombre de communications émises et reçues par chacun, la structure de communications est dite centralisée. Le membre du groupe qui émet et reçoit le plus peut être considéré comme le leader. Par contre, les matrices qui ne s'ordonnent

pas hiérarchiquement révèlent une structure non centralisée, et l'absence d'un leader.

Les résultats observés confirment les hypothèses des auteurs. Au cours de la tâche qui consiste à compléter les grilles (figures d'Euler), les groupes développent plus souvent une structure de communications centralisée, et ceux qui y parviennent ont une meilleure performance que les autres. Par contre, ce sont les groupes non centralisés qui sont plus fréquents et qui réussissent mieux dans la construction des figures (arbres de Riguet). Ainsi, les groupes tendent à développer spontanément la structure de communications la mieux appropriée à la tâche. Ce résultat est d'autant plus intéressant que les deux problèmes sont présentés successivement aux mêmes groupes et l'on pourrait, par conséquent, s'attendre au maintien au cours de l'expérience de l'organisation développée au début. Or, dans la plupart des cas, celle-ci est modifiée dans le sens d'une meilleure adaptation aux exigences de la tâche.

L'analyse plus approfondie du contenu des communications émises et reçues par chacun permet de montrer que les groupes qui n'ont pas de leader lors de la construction des arbres de Riguet ne sont pas pour autant inorganisés. Selon les auteurs, on peut toujours y distinguer une certaine différenciation des rôles. En particulier, dans chacun, il existe un *créateur* et un *organisateur*. Le premier émet le plus d'informations concernant la tâche (42% du volume total d'information émise), reçoit et émet le moins de critiques, et le moins de communications sans rapport direct avec le travail. Le créateur est donc l'individu dont le comportement est centré essentiellement sur la tâche à réaliser. Le sujet défini comme organisateur, s'il est le récepteur principal [100] de l'information (50% de l'information émise), en émet moins que le créateur. Selon les auteurs, il centralise, distribue et organise à la fois l'information. C'est entre le créateur et l'organisateur que les échanges sont le plus animés, et c'est à eux que les deux autres membres du groupe s'adressent le plus souvent.

En revanche, lorsqu'il s'agit de trouver la solution des figures d'Euler, aucune organisation n'a pu être mise en évidence dans les groupes qui n'ont pas de leader. Dans ceux qui en ont, l'individu centralisateur dirige l'ensemble du travail d'élaboration et joue en même temps le rôle du créateur. Selon les auteurs, dans ce type de tâche, la fonction

d'organisation n'est pas suffisamment importante pour que la spécialisation d'un individu dans un rôle distinct soit nécessaire.

Groupes	Tâches			
	Euler		Riguet	
	Nombre de groupes	% réussite	Nombre de groupes	% réussite
Centralisés	8	45%	4	37%
Non centralisés	4	19%	8	60%

Tableau V. - Emergence des structures de groupe suivant les tâches et pourcentage de réussite dans chacun des cas (expérience de Faucheux et Moscovici)

Ce tableau résume les données figurant dans les tableaux III et IV, p. 13, dans l'article de : Faucheux (C.), Moscovici (S.). « Etudes sur la créativité des groupes, tâche, structure des communications et réussite », *Bull. Et. Rech. Psychotech.*, 1960, Tome 9, n° 1.

Note : Le pourcentage de réussite est calculé à partir de la fréquence de découverte des quatre arbres de Riguet les plus difficiles et de la fréquence de résolution des quatre figures d'Euler les plus difficiles.

D'après les résultats des trois expériences décrites, les tâches qui nécessitent une intégration des contributions individuelles sont réalisées d'une manière plus efficace lorsque la structure de communications, et en particulier la structure de décision, sont centralisées. Mulder montre, en outre, que cette dernière tend à se développer progressivement dans les groupes, même lorsqu'on leur impose une structure de communications décentralisée. Enfin, l'analyse des résultats obtenus par Faucheux et Moscovici permet de faire apparaître deux formes différentes d'organisation adoptées par les groupes. Selon le type de la tâche, certaines fonctions nécessaires à son exécution sont assurées par un seul individu - le leader - ou bien sont réparties entre plusieurs

individus. Les résultats de cette expérience montrent, en outre, que les groupes tendent à adopter une division de rôles qui permet de réaliser la meilleure performance.

Les recherches que nous venons de rapporter permettent de montrer que les déterminants de l'influence peuvent être recherchés non seulement en fonction de la personnalité ou du comportement spécifique de l'individu qui [101] émerge comme leader, mais aussi en fonction des caractéristiques de la situation. Par suite des exigences particulières à une situation ou à une tâche donnée, certaines fonctions - par exemple la coordination des apports individuels - doivent être assurées par l'un des membres du groupe, ou par plusieurs. Ainsi, l'on peut dire que c'est en grande partie en fonction des besoins créés par la situation, qu'un type particulier de leader émerge ou non du groupe.

Les rapports entre la structure du réseau de communications, les processus d'influence et la performance du groupe, en fonction de la tâche, ont été étudiés par plusieurs auteurs, notamment par Flament (1956, 1961, 1965). Les travaux dans ce domaine apportent une contribution intéressante à l'étude du leadership car la structure d'un réseau de communications et la position que chacun y occupe déterminent dans une large mesure la possibilité qu'il a d'influencer les autres membres du groupe. Les communications verbales ou écrites, directes ou indirectes sont un moyen nécessaire à l'exercice de l'influence, de telle sorte que toute restriction qu'on y porte a des répercussions sur cette dernière.

### ***3.3.3. Les déterminants de l'efficacité du leadership selon la théorie de Fiedler***

[Retour à la table des matières](#)

Les travaux concernant les relations entre les caractéristiques du leader et la performance du groupe sont pour la plupart inspirés par des préoccupations d'ordre pratique, et souvent menés auprès de groupes naturels et d'organisations. Ces groupes sont dotés en général d'une structure d'autorité formelle et hiérarchisée. Le terme *leader*, dans ce contexte, désigne le plus souvent le chef imposé au groupe, et qui peut être lui-même subordonné à une autorité supérieure.

Quant aux groupes, ils ont à accomplir des tâches complexes et variées aussi semble-t-il particulièrement difficile de découvrir des relations stables et générales entre les caractéristiques du leader et la performance. Pourtant Fiedler (1967), partant d'un nombre impressionnant de recherches menées auprès de groupes et d'organisations fort diverses, a tenté récemment une synthèse générale des résultats obtenus et proposé une théorie générale de l'efficacité du leadership.

Celle-ci est fondée sur la relation entre le style de leadership et la performance du groupe. Fiedler distingue en particulier deux types de chef qui se comportent différemment dans la conduite de leur groupe. L'un se préoccupe surtout de l'exécution de la tâche, l'autre de l'établissement et du maintien de bonnes relations interpersonnelles. Le premier réussit mieux, selon Fiedler, lorsque la situation est soit très favorable, soit très défavorable pour le chef, tandis que le second obtient de meilleurs résultats dans des cas intermédiaires. Par définition, la situation est d'autant plus favorable pour le chef qu'il lui est plus facile d'exercer une influence sur le groupe.

Les éléments essentiels de la théorie de Fiedler sont, par conséquent, une typologie des leaders, et une classification des situations selon qu'elles sont plus ou moins favorables pour le chef.

**3.3.3.1. Typologie des chefs.** Avant de s'intéresser à la personnalité des leaders, Fiedler a fait des recherches sur les rapports entre la perception d'autrui et les relations interpersonnelles. Selon son hypothèse, les relations d'un [102] individu avec les autres dépendent beaucoup plus de la manière dont il perçoit ceux-ci que de ce qu'ils sont objectivement.

Au terme d'une première recherche, Fiedler observe que les meilleurs psychothérapeutes tendent à décrire leurs malades comme étant plutôt semblables à eux-mêmes, et les moins bons à les décrire comme étant plutôt différents. Les résultats d'une autre étude l'amènent à conclure que l'on a tendance à décrire ses amis comme étant plus semblables à soi-même que les individus pour qui l'on éprouve peu d'attraction. Selon Fiedler, la ressemblance avec soi-même attribuée à autrui révèle une relation interpersonnelle empreinte de chaleur et d'acceptation de l'autre. La comparaison entre la (description qu'un individu fait de soi et celle qu'il fait d'une autre personne permet de

calculer le degré de ressemblance perçue. Les relations entre deux individus sont, selon Fiedler, d'autant meilleures que cette ressemblance est plus grande.

Pour étudier les relations entre un individu et le groupe auquel il appartient, Fiedler adopte une méthode de mesure qui consiste à comparer la description que cet individu fait de son coéquipier préféré et celle qu'il donne de celui qu'il apprécie le moins. Pour mieux faire comprendre le sens de ces mesures, il est nécessaire de décrire la méthode plus en détail.

Les instructions données à la personne interrogée sont, en abrégé, les suivantes : Pensez tout d'abord à l'individu avec qui il vous a été le plus facile de travailler, parmi tous ceux avec qui vous avez dû collaborer dans le passé et dans le présent. Décrivez-le en mettant une croix dans l'une des huit cases ci-dessous :

Très agréable	Agréable	Assez agréable	Plutôt agréable	Plutôt désagréable	Assez désagréable	Désagréable	Très désagréable
---------------	----------	----------------	-----------------	--------------------	-------------------	-------------	------------------

La personne interrogée doit ainsi décrire son coéquipier préféré, puis celui qu'elle apprécie le moins, à l'aide de seize couples d'adjectifs antagonistes, tels que agréable-désagréable, morose-gai, sûr de lui-hésitant. La différence entre les notes attribuées à l'un et à l'autre coéquipier, pour chaque couple d'adjectifs, sert de base au calcul d'un score qui est d'autant plus élevé que la ressemblance perçue entre les deux coéquipiers est plus grande.

Le chef qui décrit le collaborateur qu'il apprécie le moins comme étant semblable à celui qu'il préfère le plus, reçoit ainsi un score élevé. Un tel chef voit, en général, tous ses coéquipiers sous un jour relativement favorable. Il semble que les relations qu'il a avec eux dans le travail ont une faible influence sur sa perception de leurs qualités personnelles.

Au contraire, le chef qui décrit son collaborateur préféré et celui avec qui il lui est le plus difficile de travailler comme des individus très dissemblables, voit ce dernier sous un jour nettement défavorable. Un chef de ce type fait une nette discrimination entre ses collaborateurs, apparemment en fonction de ses relations professionnelles avec eux.

Pour Fiedler, ce qui distingue en premier lieu les deux types de leader, ce sont leurs motivations. Le chef qui voit peu de différence entre ses collaborateurs, désire surtout avoir de bonnes relations interpersonnelles, tandis que celui qui établit entre eux une forte discrimination, souhaite avant tout réussir dans la tâche, même au prix de mauvaises relations avec certains de ses subordonnés.

[103]

Notons que l'instrument de mesure de Fiedler est, bien entendu, applicable à tout individu et non seulement aux leaders. Il apparaît d'après plusieurs études, que son échelle de ressemblance perçue mesure un trait de personnalité stable et distinct de tous ceux connus en psychologie. Elle semble particulièrement bien adaptée à l'étude de la personnalité des leaders car elle permet de mesurer un ensemble d'attitudes et de motivations liées à la fois au travail lui-même et aux relations interpersonnelles au cours de son exécution.

**3.3.3.2. Relations entre la personnalité du leader et la performance du groupe en fonction de la situation.** Les premières recherches de Fiedler portent sur des équipes universitaires de basket. Il supposait que celles dont les performances étaient les meilleures avaient de bonnes relations interpersonnelles et un leader discriminant peu entre ses coéquipiers. Or, les résultats observés se révèlent contraires à cette hypothèse. Dans les meilleures équipes, le score du leader à l'échelle de ressemblance perçue est faible, et les relations entre les membres plutôt distantes. Inversement, dans celles qui gagnent rarement au cours des compétitions, les relations entre les membres sont plus amicales, et le leader discrimine peu entre ses coéquipiers. Les recherches menées par la suite dans les groupes de travail d'étudiants confirment ce premier résultat. En d'autres termes, contrairement à son hypothèse initiale, Fiedler trouve des corrélations négatives entre la performance du groupe et le score du leader à



l'échelle de ressemblance perçue. La conclusion qui semble s'imposer est que le travail collectif est d'autant plus efficace que le chef, aussi bien que ses coéquipiers, s'intéressent plus à l'accomplissement de la tâche qu'au maintien de bonnes relations interpersonnelles.

Pour vérifier si ces premiers résultats se confirment dans d'autres groupes, Fiedler entreprend une longue série de recherches dans des camps d'entraînement de l'armée et dans diverses entreprises industrielles. Leurs résultats révèlent que les relations entre la performance du groupe et la personnalité du chef sont plus complexes qu'il ne semblait au départ, car elles varient en fonction de la situation. Selon Fiedler, dans les situations qui sont soit très favorables, soit très défavorables pour le chef, c'est un leader concentré sur la tâche qui obtient de son groupe la meilleure performance. C'est, au contraire, un leader attentif aux relations interpersonnelles qui réussit le mieux lorsque la situation lui est moyennement favorable.

Parmi les facteurs qui déterminent jusqu'à quel point la situation est favorable pour le leader, Fiedler en distingue trois qui lui paraissent les plus importants. En premier lieu, c'est le climat de relations entre le leader et son groupe. La situation lui est d'autant plus favorable qu'il est mieux accepté par le groupe et que ses relations avec ses subordonnés sont meilleures.

Le facteur qui intervient en deuxième lieu est le degré de structuration de la tâche. Par définition, celle-ci est d'autant plus structurée que sa programmation est plus rigoureuse et que, d'une manière générale, la liberté de choix laissé aux exécutants est plus restreinte. Le travail à la chaîne en est l'exemple type, tandis qu'une réunion d'un conseil d'administration est une tâche peu structurée. Il est certainement plus facile de diriger un groupe lorsque le travail de chacun obéit à un programme déterminé à l'avance, que dans le cas d'une tâche qui laisse à chacun une grande liberté d'action. Aussi Fiedler estime-t-il que la situation est d'autant plus favorable pour le leader que la tâche est plus structurée.

Enfin, le dernier des trois facteurs est le pouvoir du leader. Celui-ci varie en fonction des moyens dont dispose le chef en vertu de sa position, pour se [104] faire obéir des membres du groupe. Ces moyens sont, par exemple, le droit d'embaucher et de licencier, d'accorder ou de refuser des augmentations de salaire, de l'avancement ou d'autres

avantages directs ou indirects. Selon Fiedler, plus le pouvoir dont jouit le leader est considérable plus la situation lui est favorable.

C'est en fonction des trois facteurs décrits ici, que Fiedler classe toutes les situations selon qu'elles sont plus ou moins favorables pour le chef. Les corrélations entre le score du leader à l'échelle de ressemblance perçue et la performance du groupe, en fonction de la situation sont représentées graphiquement à la figure 2. Rappelons que selon la théorie de Fiedler, ces corrélations sont négatives dans les situations soit très favorables, soit très défavorables pour le chef, et positives dans les situations intermédiaires (Fig. 2).

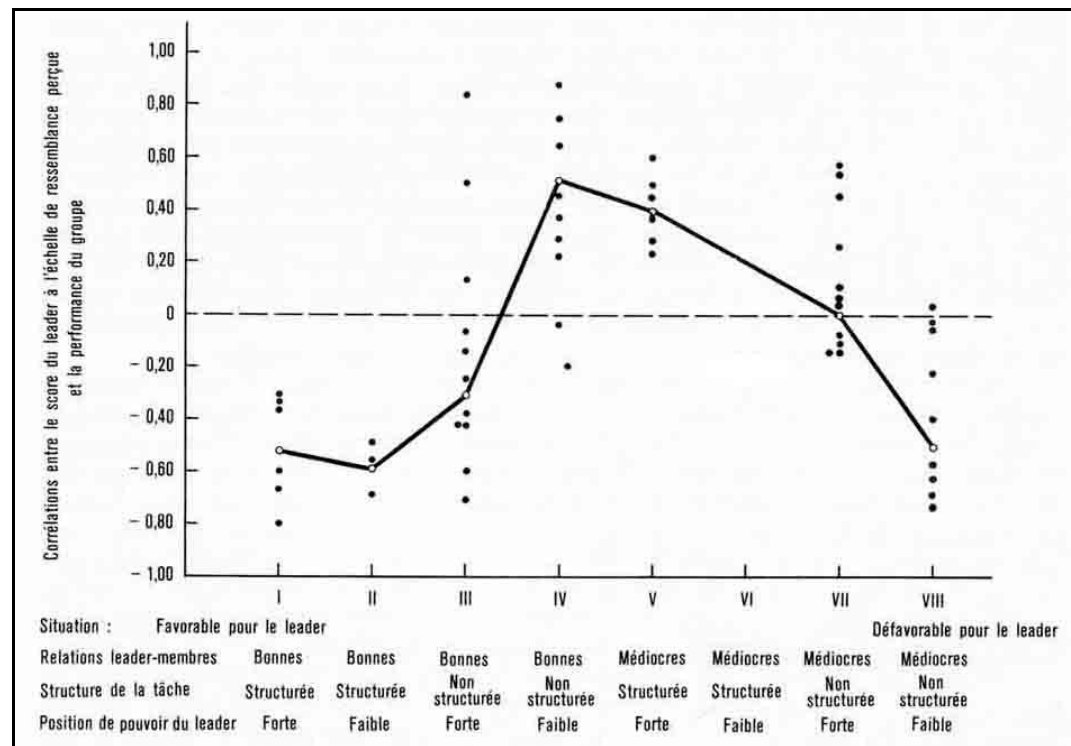


Fig. 2. Corrélations entre le score du leader à l'échelle de ressemblance perçue et la performance du groupe. Reproduction de la figure 9-1, p. 146, in Fiedler (F. E.). *A theory of leadership effectiveness*, 1967, New York, McGraw-Hill (sous-titres traduits en français).

L'examen de cette figure révèle que les résultats obtenus par Fiedler sont, dans l'ensemble, conformes aux prévisions de sa théorie, mais que les corrélations observées sont moins dispersées lorsqu'il

s'agit des situations extrêmes que dans les cas intermédiaires. La dispersion des résultats vers le centre du graphique est probablement due en premier lieu à la difficulté de classer les situations selon qu'elles sont plus ou moins favorables pour le chef.

**3.3.3.3. Critique de la théorie de Fiedler.** La théorie de Fiedler, de l'aveu même de son auteur, présente de nombreuses insuffisances et lacunes. Les [105] principales critiques que l'on peut lui adresser concernent sa classification des situations et sa typologie des leaders.

Remarquons d'abord qu'il est difficile de prédire a priori, partant de l'analyse de la situation selon les critères proposés, quel type de leader réalisera la meilleure performance. En effet, alors que le pouvoir du chef et la structure de la tâche sont des éléments objectifs de la situation, et qu'ils échappent au contrôle du leader, le climat de ses relations avec le groupe dépend dans une large mesure de son propre comportement ou de sa personnalité. Or, la théorie ne précise pas quels sont les comportements et les caractéristiques du chef qui font que ses relations interpersonnelles sont bonnes ou mauvaises.

Prenons comme exemple les résultats d'une recherche de Fiedler faite auprès d'équipages d'avions chargés d'effectuer des bombardements en cours d'entraînement. Dans cette situation, le pouvoir du chef est fort et la tâche très structurée. Si ces deux éléments étaient les seuls qui déterminent jusqu'à quel point la situation est favorable pour le leader, on pourrait prédire qu'un chef concentré sur la tâche obtiendrait dans ces conditions la meilleure performance. L'individu sélectionné pour occuper ce poste devrait donc avoir un score faible à l'échelle de ressemblance perçue. Or il s'avère, d'après les résultats de Fiedler, que le chef concentré sur la tâche n'obtient de bons résultats dans cette situation que si ses rapports avec les autres membres du groupe, en particulier avec les hommes aux postes-clefs, sont très bons ou très mauvais. Lorsqu'ils sont médiocres, c'est au contraire un leader attentif aux relations interpersonnelles qui réussit le mieux. Ces résultats sont en accord avec la théorie de Fiedler qui attribue une importance primordiale au climat des relations entre le leader et le groupe, mais tant qu'on ne saura pas quels sont les déterminants de ce climat, les prévisions de cette théorie ne pourront qu'être vérifiées a posteriori dans la plupart des cas.

Une autre insuffisance de la théorie de Fiedler est la difficulté d'évaluer dans quelle mesure une situation est favorable ou non au leader. Une telle évaluation est relativement facile dans les cas extrêmes, c'est-à-dire lorsque la tâche est très structurée, le pouvoir du chef fort et les relations interpersonnelles bonnes, ou bien inversement. Par contre, faute de méthodes de mesure permettant d'établir des équivalences entre les trois composantes de la situation, les degrés intermédiaires sont difficiles à évaluer. On ne sait pas, par exemple, quel accroissement du pouvoir du chef compense les mauvaises relations interpersonnelles, ni quel degré de structuration de la tâche compense un pouvoir faible. Sans doute est-ce pour cela que les résultats sont aussi dispersés lorsque la situation n'est ni très favorable, ni très défavorable pour le chef.

Fiedler rencontre des difficultés du même ordre lorsqu'il établit sa typologie des leaders. Alors que la signification des scores élevés et faibles à l'échelle de ressemblance perçue paraît relativement claire, celle des scores moyens l'est beaucoup moins. Dans son livre, Fiedler expose d'une manière convaincante comment se comportent dans chacune des situations les leaders appartenant aux deux types extrêmes et la raison de leur réussite. En revanche, il ne donne aucune indication quant aux leaders appartenant à la catégorie intermédiaire.

Les critiques que nous avons formulées ici sont énumérées, avec quelques autres, par Fiedler lui-même, qui reconnaît dans son livre les insuffisances actuelles de sa théorie et indique les directions dans lesquelles pourraient s'orienter les recherches en vue d'y remédier.

Nous avons insisté tout au long de ce chapitre sur la nécessité de toujours tenir compte à la fois des caractéristiques du leader, du groupe et de la situation.

[106]

Le principal mérite de Fiedler est d'avoir intégré ces trois éléments dans sa théorie générale de l'efficacité du leadership. En outre, il a dégagé et défini un trait de personnalité original, qui paraît refléter l'ensemble des attitudes et des motivations d'un individu à l'égard de son travail et à l'égard de ses relations interpersonnelles. L'échelle de ressemblance perçue constitue un instrument de mesure permettant de déterminer l'importance relative accordée par un individu à la tâche

elle-même et à ses rapports avec les autres dans l'exercice de sa profession.

Le trait de personnalité dégagé par Fiedler est, selon lui, une caractéristique stable de chacun, et peu susceptible de modification. Aussi propose-t-il de ne pas chercher à parfaire la formation des leaders mais plutôt de les déplacer s'ils ne réussissent pas, en leur trouvant la situation et les groupes où ils auraient les meilleures chances de succès.

### ***3.3.4. Fonctions du leader et critères d'évaluation du leadership***

[Retour à la table des matières](#)

Les deux types de leader décrits par Fiedler semblent correspondre à deux catégories de comportements des chefs dégagées par d'autres chercheurs. Ainsi, Halpin et Winer (1952), partant d'un questionnaire de Hemphill, distinguent « la considération pour les employés » et « l'initiative de la structuration ». La première de ces catégories englobe tous les comportements visant au bien-être des subordonnés et découlant d'une attitude amicale et égalitaire à leur égard. La deuxième concerne plus particulièrement toutes les conduites concentrées sur la tâche à accomplir.

Ces deux catégories, dégagées au cours d'études menées dans l'industrie et dans l'armée, peuvent être rapprochées de celles proposées par des chercheurs travaillant en laboratoire. Ainsi Bales (1953), partant de l'observation systématique d'un grand nombre de groupes de discussion, distingue deux types de leader : le spécialiste de la tâche, et le leader populaire dont le comportement vise à assurer le développement et le maintien de bonnes relations à l'intérieur du groupe. Bass (1960) distingue de son côté entre « l'initiative de la structuration » et le renforcement de la motivation, tandis que Cartwright et Zander (1960) classent les comportements des leaders selon qu'ils s'attachent à la réalisation du but ou à la conservation du groupe. Les principales fonctions des leaders semblent donc pouvoir être groupées dans deux catégories dont l'une comprend tous les comportements orientés plus

particulièrement vers la tâche elle-même, et l'autre ceux orientés vers les personnes.

Les meilleurs leaders sont, sans doute, ceux qui se montrent capables d'exercer de manière satisfaisante ces deux types de fonctions. D'après les résultats des recherches que nous avons mentionnés, il s'agit cependant de deux catégories de comportement qui exigent des qualités différentes. Pour Bales (1953), ces qualités sont rarement réunies chez un même individu. La typologie des leaders proposée par Fiedler semble même suggérer une incompatibilité entre les orientations vers la tâche et vers les relations interpersonnelles.

L'importance relative accordée aux comportements qui correspondent à ces deux orientations dépend des critères d'évaluation du leadership. Ainsi Halpin et Winer (1952), parmi d'autres, montrent qu'aux yeux de leurs supérieurs hiérarchiques, les meilleurs leaders sont ceux dont les comportements [107] relèvent surtout de la catégorie « initiative de la structuration ». Au contraire, pour leurs subordonnés, c'est la catégorie « considération pour les employés » qui détermine principalement l'évaluation du leader. Cette différence de critères chez les uns et les autres pour évaluer la qualité du leadership permet de comprendre la situation souvent conflictuelle des chefs qui occupent des postes intermédiaires dans une hiérarchie. Un tel chef doit jouer, en effet, un double rôle. Auprès de ses subordonnés, il doit représenter l'autorité supérieure dont il exécute les ordres. Ses subordonnés attendent de lui, au contraire, qu'il les représente auprès des échelons supérieurs, y expose leurs problèmes et obtienne la satisfaction de leurs revendications. Ces deux rôles ne sont pas nécessairement incompatibles, mais peuvent l'être, lorsque les exigences des supérieurs hiérarchiques et des subordonnés sont divergentes.

D'une manière générale, toute évaluation de la qualité du leadership d'un individu, qu'elle soit faite par ses pairs, ses supérieurs ou ses subordonnés, dépend de la manière dont chacun se représente le leader idéal. Or, ces représentations varient selon le système des normes et des valeurs de chacun.

Une méthode plus objective d'appréciation du leadership est préconisée par plusieurs chercheurs et en particulier par Cattell (1951). Elle consiste à évaluer l'efficacité du leader en fonction de son influence sur des variables de groupe telles que sa productivité, sa cohé-

sion ou le niveau de motivation de ses membres. En pratique, la plupart des chercheurs se bornent à évaluer seulement la performance du groupe à partir d'un certain nombre d'indices. C'est ainsi que procède, entre autres, Fiedler, dont la théorie est basée sur des corrélations calculées entre la performance du groupe et la personnalité du leader. Cependant, lorsque le groupe doit réaliser plusieurs tâches ou même une seule tâche complexe, l'évaluation de la performance peut dépendre, elle aussi, des critères d'appréciation adoptés. Par exemple, Lambert (1957b) montre au cours d'une expérience de laboratoire qu'un leader qui participe lui-même à la tâche obtient du groupe un travail plus rapide, tandis qu'un leader qui supervise l'action obtient un travail plus précis. Ainsi, selon qu'on adopte comme critère la quantité ou la qualité, l'évaluation de la performance, et donc de l'efficacité de l'un ou de l'autre type de leader, sera différente.

### 3.4. Aspects affectifs de la relation d'autorité

[Retour à la table des matières](#)

La dynamique des relations affectives entre le leader et son groupe a été peu étudiée par la méthode expérimentale. L'analyse de cet aspect du leadership se trouve surtout dans les travaux de certains psychanalystes (Freud, 1922, Fromm, 1941) et de psycho-sociologues d'orientation clinique.

Selon Gibb (1958), le climat des relations entre le chef et son groupe dépend de la prédominance relative des facteurs cognitifs et affectifs. Cet auteur distingue quatre types de relations : patriarcale, caractérisée par la présence simultanée de sentiments de peur et d'affection chez les membres du groupe ; tyrannique, lorsque la peur prédomine ; idéale, dans le cas où, au contraire, l'affection prime, et enfin, instrumentale. Cette dernière relation est caractérisée par l'importance de facteurs cognitifs et rationnels, l'aspect affectif étant réduit au minimum. Ce type de rapports impersonnels est probablement le plus fréquent lorsque le but principal du groupe est l'accomplissement d'une tâche. Dans ce cas, le leader est, sans doute, accepté par le grou-

pe dans la mesure où il remplit les fonctions indispensables pour atteindre ce [108] but, indépendamment de sa personne. À ce type de chef fonctionnel, facilement remplaçable, peut être opposé le type de leader dont les relations avec les membres du groupe sont chargées d'affectivité.

S'il est facile de trouver, dans la vie des groupes naturels, des exemples de chacun des types de relations entre chef et membres du groupe décrits par Gibb, il n'existe pas, à notre connaissance, de recherches visant à décrire et à expliquer tant la manière dont de telles relations se développent que la façon dont elles prennent fin ou subissent des transformations au cours du temps. Il est probable que des relations affectives sont susceptibles de s'établir lorsque l'appartenance au groupe n'est pas seulement due à un travail commun, mais qu'elle est encore motivée par d'autres besoins. Le type et l'intensité de ceux-ci varient certainement d'un individu à l'autre.

Selon la théorie psychanalytique, la personne du leader serait pour les membres du groupe un substitut du père. Ainsi, leurs relations avec le chef pourraient être un moyen de satisfaire leurs besoins de dépendance et de soumission, hérités de l'enfance. L'attitude ambivalente à l'égard du père, objet à la fois de crainte et d'affection, serait, selon les psychanalystes (Fromm, 1941), reflétée dans les attitudes des individus à l'égard de leur leader. Le besoin de dépendance varie, cependant, selon les individus, ce qui pourrait expliquer la préférence de certains pour le leadership autoritaire. C'est en effet dans les conditions du leadership autoritaire que la dépendance à l'égard du chef est la plus prononcée, quoiqu'il soit difficile de séparer ici la cause de l'effet.

Le besoin de dépendance varie non seulement selon les individus mais aussi selon la situation. Lorsqu'un danger menace, ce besoin est accru. Ainsi, par exemple, Mulder et Stemmerding (1963) montrent au cours d'une expérience ingénieuse que, face à un danger, le groupe préfère un leader fort. Il s'agit, en l'occurrence, d'un groupe de détaillants de commerce pour qui l'annonce de la construction d'un grand magasin dans leur quartier constitue une menace sérieuse.

Les concepts de transfert de l'identification parentale, proposés par la théorie psychanalytique, peuvent être invoqués pour rendre compte des motivations qui font que les membres d'un groupe acceptent la



direction d'un chef. En revanche, les motivations qui poussent certains individus à rechercher le pouvoir paraissent moins claires. Pour Thorndike (1940), ceux qui désirent occuper des postes de chef sont motivés, en premier lieu, par des avantages matériels qui y sont liés. Selon Mulder (1963), c'est le pouvoir en tant que tel qui est recherché, car son exercice constitue, en soi, une source de satisfaction pour les individus. Plusieurs hypothèses de cet auteur sont vérifiées au cours d'une expérience qui montre, d'une part, que c'est bien le pouvoir à lui seul qui détermine la satisfaction des individus qui l'exercent, et que, d'autre part, ces derniers constituent un pôle d'attraction pour les membres restants du groupe dont le pouvoir est moindre.

Si le désir du pouvoir est aussi universel que semble le penser Mulder, en accord avec les philosophes tels Hobbes ou Nietzsche, il serait intéressant d'étudier pour quelles raisons, et dans quelles conditions, certains individus refusent la possibilité d'exercer le pouvoir qui leur est offerte. Une expérience de Beatrice Shriver, rapportée par Carter (1952), mérite d'être décrite à ce propos. Elle montre comment des individus initialement peu influents, amenés progressivement, au cours de séances successives, à accepter un rôle de leader, se refusent à user de leur pouvoir lorsqu'il leur est demandé, en fin d'expérience, de rétribuer leurs coéquipiers en fonction de leurs mérites. La rétribution, sous forme de chèques de montants différents, est impossible à partager également [109] entre les membres. Dans ces conditions, les leaders renoncent le plus souvent à leur pouvoir de décision en demandant par exemple aux autres membres du groupe de tirer au sort pour attribuer les récompenses. Hemphill (1961), de son côté, étudie les raisons qui poussent des individus à tenter des actes de leadership, et constate que pareilles tentatives peuvent donner lieu à des sanctions négatives de la part du groupe, la plus sévère étant le rejet. Ainsi, la crainte de se rendre impopulaire, d'assumer des responsabilités ou encore d'être rejeté par le groupe, peut empêcher les individus de rechercher la position de leader. Il semble donc que, même si le désir du pouvoir est aussi répandu que certains le croient, il est limité et freiné chez beaucoup par la peur des conséquences négatives que sa recherche et son exercice risquent d'entraîner.

Cependant, tout l'aspect affectif et les motivations sous-jacentes aux relations d'autorité sont encore trop peu explorés par la psychologie sociale. Il serait, selon nous, particulièrement intéressant de déve-

opper les travaux expérimentaux portant sur les conditions dans lesquelles l'autorité est acceptée ou refusée, ainsi que sur les motivations qui poussent les individus à obéir ou à désobéir. A titre d'exemple, citons une expérience de Milgram (1963), popularisée par la presse, et qui montre que l'obéissance peut aller jusqu'à infliger à autrui des douleurs insupportables. Cet auteur engage des individus soi-disant pour qu'ils participent à une expérience concernant l'effet des punitions sur l'apprentissage. Ces individus doivent, sur la demande de l'expérimentateur, et au nom de l'intérêt scientifique, infliger des chocs électriques de voltage croissant à un sujet chaque fois qu'il se trompe. Dans ces conditions, la plupart, malgré les manifestations de douleur de la victime, obéissent jusqu'au bout, et finissent par administrer des chocs dont ils connaissent le danger. Bien entendu, le prétendu sujet de l'expérience, auquel il s'agit d'administrer ces chocs, est en réalité un compère de l'expérimentateur, mais le truquage est suffisamment bien fait pour ne pas éveiller de soupçons. Il serait, selon nous, intéressant de réaliser d'autres expériences similaires à celle de Milgram, en faisant varier la source de l'autorité, les motifs invoqués pour obtenir l'obéissance et la part de responsabilité personnelle laissée à l'exécutant (cf. ci-dessus, 2.7). Ces recherches ont un rapport direct avec l'étude des phénomènes du leadership. L'autorité est, en effet, une relation entre individus qu'il faut aborder non seulement du point de vue de celui qui l'exerce, mais aussi du point de vue de ceux qui l'acceptent.

## 3.5. Conclusions

[Retour à la table des matières](#)

Les recherches présentées dans ce chapitre sont d'une grande hétérogénéité tant par les thèmes abordés que par les méthodes utilisées. Cette hétérogénéité est due au fait que l'autorité et l'influence sont des phénomènes complexes qui comportent de multiples aspects.

Le leadership peut être considéré en tant que *relation* ou en tant que *moyen*. Il est une relation qui peut être définie par le degré et le type d'influence qu'un individu exerce sur un ou plusieurs autres. L'origine de cette influence, la manière dont elle se manifeste, sa du-

rée ainsi que la façon dont elle prend fin, varient en fonction des caractéristiques et des comportements propres aux individus impliqués et en fonction de la situation dans laquelle ils se trouvent. Mais le leadership peut être aussi considéré comme un moyen nécessaire [110] pour atteindre un ensemble de buts sociaux. En tant que moyen, il constitue un aspect de l'organisation du groupe, et prend diverses formes en fonction des buts poursuivis et des exigences imposées par la situation.

Les recherches exposées dans les première et deuxième parties de ce chapitre traitent du leadership considéré sous le premier de ces deux aspects. L'accent y est mis sur les comportements et les caractéristiques des individus en tant que déterminants de la relation d'influence qui s'établit entre eux. Les premières des expériences citées montrent quel est, à cet égard, le rôle du comportement verbal des sujets et de leur assurance apparente, au cours de tâches qui consistent à répondre à des questions ou à résoudre des problèmes. Cependant, dans l'expérience de Hollander, ces facteurs ne jouent aucun rôle au cours de la résolution de problèmes, et c'est l'individu objectivement le plus compétent qui devient le plus influent à mesure que les membres du groupe sont amenés à constater que ses réponses sont les meilleures. Ainsi, le comportement verbal des individus et leur assurance sont susceptibles d'être les principaux déterminants de leur influence seulement en absence de meilleurs critères de choix parmi les réponses. Par contre, si un individu peut donner des preuves de sa compétence particulière pour la tâche, c'est lui qui devient le leader.

Il apparaît donc que les déterminants de l'influence ne sont pas seulement liés au type d'activité exercée par le groupe mais dépendent aussi dans une large mesure de la situation dans son ensemble. Selon le cas, l'individu le plus influent peut être celui qui répond toujours le premier, qui participe le plus à la tâche commune, qui paraît le plus sûr de lui, le mieux informé, le plus compétent, etc... Notons que ces déterminants de l'influence ne s'excluent pas mutuellement. Par conséquent, certains individus peuvent présenter des caractéristiques et manifester des comportements qui leur permettent de s'imposer comme leaders dans des situations très diverses, tandis que d'autres ne peuvent le devenir que dans des conditions particulières et limitées.

Ainsi l'influence exercée par les individus peut être plus ou moins générale ou spécifique. Elle peut, par ailleurs, être plus ou moins forte

et durable. Rappelons que l'on définit comme leader l'individu *relativement* le plus influent au cours d'une activité temporaire exercée en commun par un groupe au départ égalitaire. Dans ces conditions, les concepts complémentaires de leader et de suiveur peuvent être remplacés par la notion du *degré d'influence*.

Ce problème de vocabulaire n'est pas sans importance. L'assimilation du leadership à l'influence prépondérante d'un individu revient à considérer qu'il y a toujours un leader dans chaque groupe puisqu'il est toujours possible de désigner par ce terme l'individu qui apparaît relativement plus influent que d'autres. Or, Faucheux et Moscovici, par exemple, montrent qu'à côté des groupes comportant un leader, il en existe où s'établit une division de rôles parmi plusieurs individus, et d'autres encore qui n'ont aucune organisation apparente. Il nous paraît clair que ces auteurs ne considèrent pas le leadership comme une relation d'influence mais comme un aspect de l'organisation du groupe. Celle-ci est déterminée en premier lieu par les exigences de la tâche et constitue pour le groupe un moyen nécessaire pour atteindre ses buts.

C'est l'étude du leadership considéré en tant que moyen qui est l'objet principal des expériences exposées dans la troisième partie de ce chapitre. Ces expériences traitent de la relation entre la performance du groupe et divers types de leadership : démocratique ou autoritaire, centralisé ou décentralisé. Les résultats obtenus montrent que si l'efficacité de chaque type de leadership dépend en premier lieu des exigences de la tâche et de la situation, [111] elle dépend aussi des buts et des valeurs propres aux membres du groupe. Selon les exigences de la situation et de la tâche, la performance est meilleure lorsque certaines fonctions nécessaires à la réalisation de l'activité commune sont assumées par un seul individu - le leader - ou bien réparties entre plusieurs. Selon les buts et le système des valeurs propres aux individus qui composent le groupe, ceux-ci sont plus satisfaits et travaillent mieux dans les conditions de leadership démocratique ou autoritaire, centralisé ou décentralisé. Ainsi, lorsque le leadership est considéré en tant que moyen, l'accent est mis sur les caractéristiques de la tâche et de la situation, mais l'on doit aussi tenir compte des buts et des valeurs propres aux individus qui composent le groupe.

Les recherches sur le leadership - qu'il soit étudié en tant que relation interpersonnelle ou en tant qu'aspect de l'organisation du groupe - doivent donc tenir compte à la fois des individus impliqués et de la

situation. Un effort pour intégrer ces éléments dans une théorie générale a été tenté par Fiedler. Rappelons que cet auteur prend en considération aussi bien la personnalité du leader que des caractéristiques de la situation telles que le climat des relations interpersonnelles, le degré du pouvoir du chef et le niveau de structuration de la tâche. Cependant, de l'aveu même de son auteur, cette théorie dans son état actuel, présente de nombreuses lacunes. En particulier, l'analyse et la classification des situations en fonction des trois éléments que nous venons d'énumérer, nous paraissent insuffisantes. Des progrès dans cette voie sont nécessaires si l'on veut parvenir à systématiser les connaissances déjà acquises dans le domaine du leadership et mieux orienter les recherches futures.

S'il est difficile de prévoir dans quelles directions celles-ci vont se développer, plusieurs orientations peuvent être suggérées. Le champ d'investigation de la psychologie sociale pourrait être élargi à d'autres aspects du leadership, traditionnellement traités par des disciplines voisines, en particulier par la sociologie ou la psychologie clinique.

À l'exemple des sociologues, il serait intéressant de développer les recherches sur les organisations, en étudiant les rapports entre les centres de décision et l'accès à l'information, ainsi qu'entre les structures formelles du pouvoir et les structures d'influence réelle. Certains aspects de ces rapports pourraient être abordés par la méthode expérimentale ou semi-expérimentale, en laboratoire ou en milieu naturel.

L'étude, par ces mêmes méthodes, des aspects affectifs des relations entre le leader et les membres du groupe, de même que des motivations des uns et des autres, constitue une autre perspective de recherche qu'il faudrait développer. Les approches clinique et expérimentale de ces problèmes pourraient ainsi se compléter mutuellement. L'analyse du leadership et de l'influence dans des situations conflictuelles, amorcée par les travaux de Lambert (1957a, b, 1967) devrait également être poursuivie.

Si les questions méritant examen sont nombreuses, les réponses qu'on y apportera resteront partielles et fragmentaires tant qu'il n'y aura pas davantage de tentatives de synthèse et d'élaboration théorique dans le domaine du leadership. La difficulté de tels travaux tient à la complexité des phénomènes étudiés. Toutefois, la théorie proposée récemment par Fiedler constitue un exemple encourageant. De même,

des auteurs tels Hollander, Mulder, Flament, Lambert, cités dans ce chapitre, ont proposé des modèles et des théories sur certains aspects du leadership. Il est à souhaiter que d'autres les suivent dans cette voie.

MARYLA ZALESKA

[112]

## Références bibliographiques

[Retour à la table des matières](#)

BALES R. F., *Interaction Process Analysis : A Method for the Study of small Groups*, 1950, Cambridge, Addison-Wesley.

« The Equilibrium Problem in small Groups », in : PARSONS T., BALES R. F. et SHILS E. A. (Eds), *Working Papers in the Theory of Action*, 1953, Glencoe, El., Free Press, 111-161.

BASS B. M., *Leadership, Psychology and organizational Behavior*, 1960, New York, Harper.

BAVELAS A., « Communication patterns in task-oriented groups », *J. Account. Soc. Amer.*, 1950, 22, 725-730.

BAVELAS A., HASTORF A. H., GROSS A. E. et KITE W. R., « Experiment on the alteration of group structure, *J. exper. Soc. Psychol.*, 1965, 1, 55-70.

BINET A., *la Suggestibilité*, 1900, Paris, Schleicher.

CARTER J. H., « Military leadership », *Military Rev.*, 1952, 32, 14-18.

CARTWRIGHT D. et ZANDER A., « Leadership and group performance : introduction », in : CARTWRIGHT D. et ZANDER A., *Group Dynamics* (2nd ed.), 1960, New York, Row Peterson, 487-510.  
 CATTELL R. B., « New Concepts for measuring Leadership in Terms of Group Syntality », *Hum. Relat.*, 1951, 4, 161-184.

DESAUNAY G., « Origine sociale des étudiants et effets d'une pédagogie universitaire autoritaire ou démocratique : une expérience en milieu naturel », *Psychol. franç.*, 1969, 14, 185-199.

FAUCHEUX C. et Moscovici S., « Etudes sur la créativité des groupes. Tâche, structure des communications et réussite », *Bull. C.E.R.P.*, 1960, 9, 1, 11-22.

FIEDLER F. E., *A Theory of Leadership Effectiveness*, 1967, New York, McGraw-Hill.

FLAMENT C., « Changements de rôles et adaptation à la tâche dans des groupes de travail utilisant divers réseaux de communication », *Psychol. franç.* 1956, 56, 411-431.

« Processus d'influence sociale et réseaux de communication », *Psychol. franç.*, 1961, 6, 115-125. *Théorie des graphes et structures sociales*, 1965, Paris Gauthier-Villars et Mouton.

FREUD S., *Group Psychology and the Analysis of the ego*, 1922, London, International Psycho-analytic Library Traduit par STRACHEY J. de *Massenpsychologie une Ichanalyse*, 1921, Wien.

FROMM E., *Escape from Freedom*, 1941, New York, Rinehart.

GIBB C. A., « An Experimental Approach to the Study of Leadership », *Occup. psychol.*, 1951, 25, 233-248.

« An interactional view of the emergence of leadership », *Austral. J. Psychol.* 1958, 10, 101-110.

« Leadership », in : LINDZEY G. et ARONSON E. (Eds), *Handbook of Social Psychology*, 1969, Reading, Mass., Addison-Wesley Publ. Comp., Vol. IV, 205-282.

HALPIN A. W. et WINER B. J., *The Leadership Behavior of the Airplane Commander*, Columbus, Ohio State Univ. Research Foundation, 1952.

HEMPHILL J. K., « Why people attempt to lead », in : PETRULLO L. et BASS B. M. (Eds), *Leadership and Interpersonal Behavior*, 1961, New York, Holt, Rinehart, Winston, 201-215.

HOLLANDER E. P., *Leaders, groups and influence*, 1964, New York, Oxford Univ. Press.

LAMBERT R., « Structure d'influence dans des petits groupes de travail », in : *Psychol. franç.*, 1957, 2, 213-226 (a).

« Distribution d'influence et nature de la tâche dans des petits groupes de travail », *Bull. C.E.R.P.*, 1957, 6, 4, 367-372 (b).

« Processus d'influence et productivité dans des petits groupes de travail », *Bull. C.E.R.P.*, 1967, 16, 4, 377-392.

« Autorité et influence sociale », in : FRAISSE P. et PIAGET J., *Traité de Psychologie Expérimentale*, 1969, Paris, Presses Universitaires de France, Vol. IX, 59-102.

[113]

LEWIN K. et LIPPITT R., « An Experimental Approach to the Study of Autocracy and Democracy, a Preliminary Note », *Sociometry*, 1938, 1, 292-300.

LIPPITT R. et WHITE R. K., « The « social climate » of children's groups », in : BARKER R. G., KOUNIN J. S. et WRIGHT H. F. (Eds), *Child behavior and development.*, New York, McGraw-Hill 1943, 485-508.

MAIER N. R. F. et SOLEM A. R., « The Contribution of a Discussion Leader to the Quality of Group Thinking : the Effective Use of Minority Opinions », in *Hum. Relat.*, 1952, 5, 277-288.

MERM F., « Group leadership and institutionalization », *Hum Relat.*, 1949, 2, 23-29.

MILGRAM S., « Behavioral Study of Obedience », in *J. abnorm. soc. Psychol.*, 1963, 67, 371-378.

MULDER M., *Group structure, motivation and group performance*, 1963, La Haye, Mouton and Comp. Cie.

MULDER M. et STEMMERDING A., « Threat, attraction to group and need for strong leadership », *Hum. Relat.*, 1963, 16, 317-334.

RAVEN B. H., *A Bibliography of Publications Relating to the Small Group, Techn. Rep. 1, Dynamics of Social influence*, Univer. of California, Los Angeles, 1959.

RIECKEN H. W., « The Effects of Talkativeness on Ability to Influence Group Solutions of Problems », *Sociometry*, 1958, 21, 309-320.

ROBY R. B., NICOL E. H. et FARRELL F. M., « Group problem solving under two types of executive structure » *J. abnorm. soc. Psychol.*, 1963, 67, 550-556.



SANFORD F. H., *Authoritarianism and Leadership*. Philadelphia .  
Institute for Research in Human Relations, 1950.

SHAW M. E., « Some effects of varying amounts of information  
exclusively possessed by a group member upon his behavior in the  
group», in *J. gen. Psychol.*, 1963, 68, 71-79.

THORNDIKE E. L., *Human nature and the social order*, 1940,  
New York Macmillan.

[114]

**La recomposition des territoires.****Deuxième partie :****La dynamique des groupes****Chapitre 4****LES DÉCISIONS  
COLLECTIVES****Willem Doise et Serge Moscovici**[Retour à la table des matières](#)

Percevoir, juger, exprimer une attitude : aucune de ces activités ne se déroule dans un vide social. Les contenus intellectuels impliqués viennent de la société. L'acte même de juger ou de percevoir est le plus souvent, directement ou indirectement sollicité par autrui ou dirigé vers autrui. On peut certes envisager le jugement, la perception, l'attitude hors du contexte social qui les informe. Quel changement apporte la situation collective comparée à la situation individuelle ? La réponse à cette question n'est pas dépourvue d'intérêt si l'on pense que les psychologues, même les psychosociologues, ont presque exclusivement eu recours à des méthodes d'investigation individuelles pour l'étude des faits sociaux tels que les opinions ou les attitudes des groupes. Citons l'exemple des enquêtes ou celui de la mise au point des échelles d'attitudes. A travers ces techniques, des jugements émis dans une situation très particulière, celle de l'interaction limitée entre un enquêteur et un enquêté, ou encore entre un psychologue et un sujet, servent à reconstituer non seulement l'opinion de certaines personnes mais aussi des groupes dont elles sont membres. Pourtant, une

opinion et une attitude ne sont pas des entités individuelles. Elles ne vivent, pour ainsi dire, que dans l'interaction entre membres d'un ou de plusieurs groupes. C'est justement l'effet de cette interaction sur le jugement qui sera étudié ici.

Trois ensembles de recherches portent sur ce problème. Un premier ensemble essaie de démontrer que l'interaction sociale mène à une modération et une convergence des jugements. Une deuxième série de recherches examine l'effet de la discussion en groupe sur des jugements concernant des problèmes de prise de risque. Ces recherches montrent que des groupes tendent à devenir plus hardis que ne le sont des individus : la convergence collective s'y exerce dans la direction d'une position plus extrême. Enfin, des recherches récemment effectuées, surtout dans notre laboratoire, montrent que ce phénomène de polarisation collective ne se limite pas au domaine de la prise de risque.

## 4.1. La loi de la normalisation des opinions individuelles

### *4.1.1. Données expérimentales*

[Retour à la table des matières](#)

Une personne formule un jugement tel qu'indiquer le poids d'un objet, ou tel qu'exprimer l'agrément ou le désagrément d'une odeur inhalée. Le jugement est [115] émis en présence du seul expérimentateur (situation individuelle) ou bien en présence d'autres sujets qui ont à juger les mêmes stimulus (situation de coprésence). Bien que dans cette dernière condition les sujets ne puissent communiquer, leurs réponses changent néanmoins : elles se modèrent. Les poids plus lourds sont considérés comme moins lourds, les plus légers comme moins légers. Les odeurs très agréables ou très désagréables le deviennent légèrement moins. Ces résultats publiés par Allport en 1924 ont depuis été confirmés à l'aide d'autres matériels.

Qu'arrive-t-il, quand, dans une situation collective, les sujets se communiquent d'abord leurs réponses et en formulent ensuite de nouvelles ? La divergence entre les différentes estimations tend à disparaître, surtout après plusieurs échanges successifs de réponses. C'est ce que Sherif (1935) montre à l'aide de l'effet autocinétique. Ce phénomène aussi a été plusieurs fois vérifié. Selon Montmollin (1966a), cette convergence se fait d'une manière très significative en direction de la valeur moyenne des réponses individuelles. Ses sujets avaient à juger du nombre de points qui figurent sur un carton présenté très rapidement. Ils le font d'abord individuellement, puis après avoir pris connaissance des réponses d'autrui. Le tableau 1 montre la direction et l'importance des changements en fonction de la distance entre la réponse individuelle d'un sujet et la valeur centrale des réponses de l'ensemble des sujets. Il s'agit bien d'une convergence qui semble modératrice.

	Positions des réponses individuelles									
	1		2		3		4		5	
Direction des changements	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-
	96%	4%	92%	8%	72%	28%	25%	75%	7%	93%
Quantité de changement (médianes)	+ 15,8		+ 12,8		+6,4		- 7,5		-25	
Distance à la moyenne (médianes)	-28		-18,2		-7		+ 11		+40	

Tableau 1. - Direction et quantité de changement dans une situation d'échange d'informations

Ce tableau est emprunté à Montmollin (1966a). Il s'agit de 30 groupes de 5 sujets. Il y a donc 30 sujets par position. Pour l'ensemble des groupes, la moyenne des réponses individuelles se situait entre la position 3 et la position 4.

L'interaction sociale est intensifiée quand les sujets n'ont pas seulement à échanger des informations mais quand ils en discutent en vue d'arriver à un [116] accord. Dans une telle situation, les changements observés obéiraient également aux règles du modèle de la convergence vers la moyenne (Montmollin, 1966b).

Kogan et Wallach étudient aussi l'effet de la discussion sur le changement des jugements. Nous parlerons plus tard de leurs recherches sur les décisions collectives de prise de risque. Pour l'instant il suffit de présenter les résultats qu'ils ont obtenus avec un matériel différent (Kogan et Wallach, 1966). Dans cette expérience, les sujets répondent d'abord individuellement à différentes questions d'opinion telles que : « Quelle est la probabilité qu'un citoyen américain croie en Dieu ? » ou « Quelles sont les chances qu'une famille américaine soit propriétaire de son logement ? ». Les réponses devaient être données en pourcentages. Après avoir répondu individuellement, les sujets répartis par groupes de quatre se mettent d'accord, chaque fois sur une seule réponse. En comparant ces réponses collectives (consensus) aux réponses individuelles préalables (pré-consensus), les auteurs constatent qu'en général l'extrémisme des consensus n'est pas significativement différent de l'extrémisme moyen des pré-consensus. Mais quand les sujets, après avoir répondu collectivement, répondent de nouveau à un questionnaire différent mais semblable, ils deviennent plus modérés. On peut difficilement nier qu'une certaine régularité se dégage de l'ensemble des résultats expérimentaux décrits. La co-présence modère les jugements, l'échange d'informations fait changer les réponses extrêmes dans la direction d'une valeur centrale. La discussion en vue d'une décision commune semble aboutir au même effet. Quelles en sont les raisons ?

#### ***4.1.2. Hypothèses explicatives***

[Retour à la table des matières](#)

Allport présente deux fois, avec un intervalle de presque quarante ans, une explication pour les phénomènes de modération observés en situation de co-présence. En 1924, il fait appel à une attitude de soumission que des individus prendraient fréquemment en présence d'un groupe. La peur d'être en désaccord avec les autres juges fait que l'in-

dividu, en situation de coprésence, hésite à donner des réponses extrêmes. Cette explication devient plus élaborée en 1962 dans un article portant sur l'individuel et le collectif. Pour l'analyse des rapports entre ces deux pôles de la réalité psychologique, Allport fait intervenir un modèle structural qui considère les individus pour autant qu'ils sont en interaction réelle ou anticipée avec autrui. Une telle interaction, selon lui, n'est possible que par un système de concessions réciproques (pluralistic ingratiation). Ses résultats expérimentaux, dont nous avons exposé deux exemples, lui « suggèrent très fortement » qu'il y a chez les individus en coprésence une inclination (drive) à être « acceptable » pour autrui, à être « similaire » à autrui. L'inter-structuration des actions de différents individus exige que ces actions s'articulent et s'adaptent les unes aux autres pour créer les chances optimales d'obtenir une interaction réussie. Au contraire, émettre des jugements trop extrêmes équivaldrait pour un individu à accepter le risque de contredire les jugements d'autrui et de détruire ainsi toute possibilité d'une structure collective. Risque que l'individu ne veut pas courir. L'explication donnée par Sherif (1935) fait intervenir des processus plus cognitifs. Pour juger des stimuli ambigus, l'individu se crée un système de références. En situation de groupe, ce système de références intègre les informations fournies par autrui. Il en résulte nécessairement une forte convergence des jugements émis par différents individus. Les chercheurs de la « dynamique de groupe » se sont également intéressés au phénomène de la convergence des opinions lors d'une discussion. En s'inspirant [117] de la théorie du champ de Lewin (1951) dans laquelle les changements d'opinion, d'attitude ou de jugement sont représentés comme des forces, French (1956) érige en théorème que, dans des groupes où tous les membres communiquent librement les uns avec les autres et peuvent exercer une égale influence, les jugements tendent vers un point d'équilibre qui coïncide avec la valeur moyenne des positions individuelles.

C'est en considérant l'effet renforçateur de l'accord social que Montmollin (1965) explique le caractère centripète des changements observés après un échange d'informations. Une réponse « vraie » entraîne le plus souvent un accord entre répondants, une réponse « fautive » entraîne un désaccord. Même dans le cas où la réponse « vraie » n'est pas vérifiable, un accord social, au moins « partiel », influencera la réponse. La réponse qui coïncide avec la valeur moyenne de la dis-

tribution des réponses individuelles aurait justement, en fonction des accords « partiels » qu'elle suscite, la plus grande probabilité d'être vraie. C'est donc dans sa direction que s'effectueraient les changements après un échange d'information, accompagné ou non par une discussion.

Des processus de nature différente ont été invoqués pour rendre compte de la modération et de la convergence des jugements émis en situation collective. Pour des auteurs soulignant l'importance des éléments cognitifs, la moyenne de la distribution des réponses individuelles influence les réponses collectives parce qu'elle aurait plus de chances d'être vraie ; pour d'autres qui attachent plus d'importance aux facteurs motivationnels, la réponse moyenne l'emporte parce qu'elle a le plus de chances d'être admise par tout le monde et de sauvegarder ainsi la cohésion du groupe.

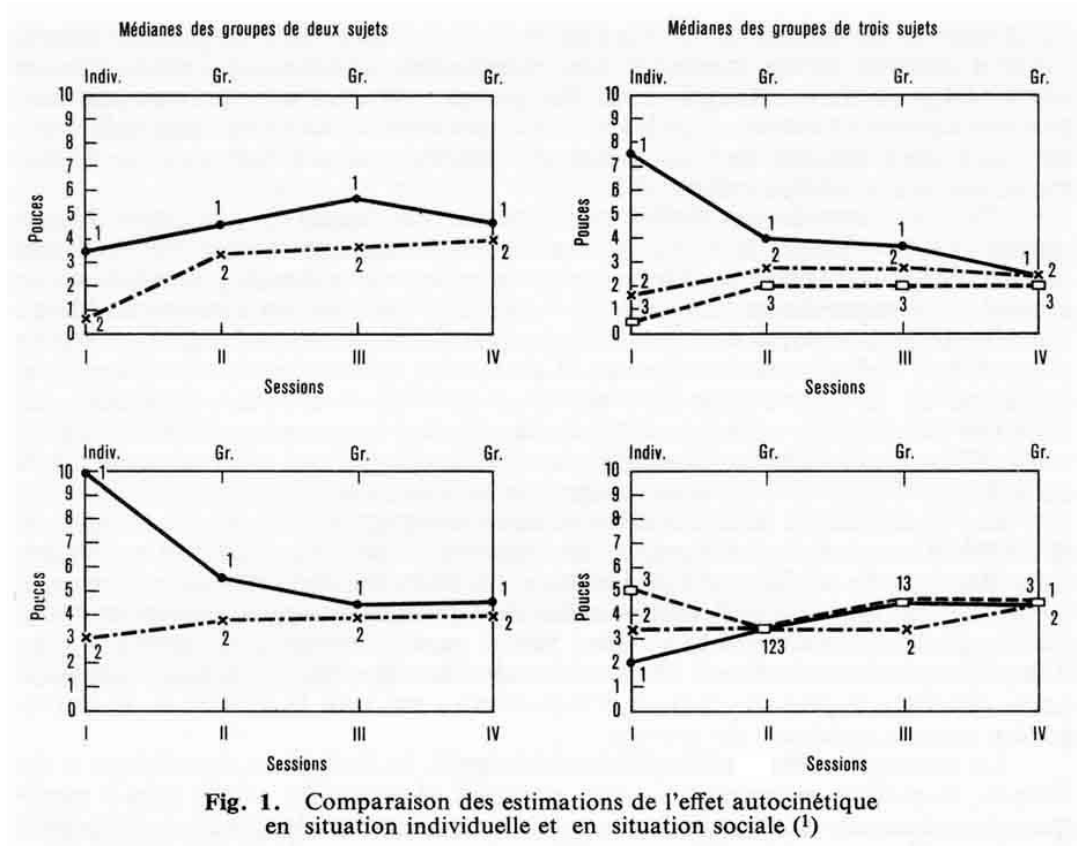
La conception « structuraliste » d'Allport, le modèle « dynamique » de French, le modèle « centripète » que présente Montmollin visent tous à expliquer pourquoi ou comment des individus en situation de groupe convergent vers une valeur centrale. Mais une telle convergence modératrice est-elle bien aussi générale que semblent le supposer ces auteurs ? Sherif, qui se base essentiellement sur le phénomène de la convergence pour ses développements théoriques, fait remarquer que, dans ses expériences, cette convergence n'est pas modératrice : « La norme qui apparaît dans une situation de groupe n'est pas la moyenne des normes individuelles. C'est une résultante qu'on ne peut simplement inférer à partir de situations individuelles ; il faut aussi introduire les caractéristiques propres du processus d'interaction particulier qui se déroule » (Sherif, 1969, p. 161). En effet, les graphiques qui traduisent ses résultats montrent bien que la convergence ne se fait pas systématiquement vers une valeur moyenne (Fig. 1).

Pourtant, les résultats que publie Montmollin (Tableau 1) semblent montrer que, dans son expérience, la grande majorité des déplacements s'effectue dans la direction d'une position moyenne. Est-ce dû au fait que ses sujets n'ont droit qu'à un seul échange d'information, tandis que ceux de Sherif ont cinquante réponses à donner lors de chaque session expérimentale ? Cela est possible. Mais il est également possible que ses résultats soient similaires à ceux de Sherif. Tout en changeant en direction de la moyenne, les nouvelles réponses peuvent néanmoins différer systématiquement de cette moyenne. Il suffit

pour cela qu'une partie des membres d'un groupe donnent, après échange d'information, des réponses dépassant la moyenne, tandis que les autres donnent des réponses qui n'atteignent pas cette moyenne.

Dans l'estimation d'un stimulus ambigu, de telles déviations par rapport à une valeur centrale peuvent paraître négligeables. On aura facilement tendance à les expliquer par la nature même de la situation ambiguë qui facilite les fluc-

[118]



(1) L'ordre des sessions de l'expérience est indiqué en chiffres romains sur l'abscisse ; les sujets commencent par une session individuelle (Indiv.) et continuent par une session de groupe (Gr.). En ordonnée, la valeur des estimations, en pouces. (D'après Sherif, *Arch. of Psychol.*, 1935, n, 187, p. 32.)



tuations dans les jugements. L'importance d'une déviation par rapport à une valeur centrale retiendra davantage l'attention quand il s'agit de jugements d'opinion ou d'attitude. Cette importance s'accroîtra encore si on peut prédire dans quelle direction se fera cette déviation. Nous indiquerons dans notre troisième partie qu'une telle prédiction est possible et a été vérifiée. Bien entendu, la théorie des « concessions réciproques » ou celle des « accords partiels » ne peuvent plus à elles seules expliquer de tels résultats. Il reste néanmoins qu'elles expriment une certaine vision des rapports collectifs ; la tendance à la conformité de ces rapports est la plus évidente. Les individus renoncent à heurter le consensus attribué au groupe, à s'exposer ou à défendre une opinion qui leur soit propre. Ce comportement, en l'occurrence, semble être le plus rationnel. Or dans un groupe, on est confronté avec des jugements et des prises de positions divergentes. Il s'ensuit que personne n'a tout à fait tort ni tout à fait raison. Partant, en adoptant une solution qui se trouve à mi-chemin entre les diverses opinions ou jugements, on aboutit à un résultat satisfaisant pour tous, et optimum quant à l'écart possible entre vérité et erreur. Le compromis constitue une méthode et une fin qui permet au groupe d'exercer ses pressions conformisantes, évite le conflit entre ses membres, en éliminant de son calcul les valeurs les plus extrêmes, les jugements les plus originaux ou éventuellement entachés d'erreurs. Cette vision des rapports collectifs tenus pour universels, [119] enracinés dans la nature psychologique de l'homme, de la société, malgré les apparences, reflète une pratique politique : la pratique politique de la démocratie représentative telle qu'on la connaît dans les pays anglo-saxons, et sur un autre plan, celle de la fixation des prix sur un marché qui serait parfaitement concurrentiel. A ce titre, elle correspond bien à une réalité incontestable qu'elle analyse et reflète.

## 4.2. Une exception à la loi : la prise de risque en groupe

[Retour à la table des matières](#)

Les premières recherches sur l'élaboration des jugements et des normes en groupe ont surtout mis en évidence des phénomènes de convergence et de compromis. Sont-ils les seuls phénomènes qui se produisent lors d'un échange collectif ? Il a fallu les recherches sur la prise de risque des groupes, pour que la question soit posée d'abord, pour que la généralité même de l'effet modérateur de l'interaction collective soit contestée ensuite. Regardons de plus près la teneur de ces recherches.

### *4.2.1. Données expérimentales*

En 1961 Stoner présente à l'Ecole de « Management Industriel » de l'Institut de Technologie du Massachusetts un mémoire montrant que les groupes sont plus enclins à proposer des solutions risquées que ne le sont, habituellement, les individus ; le constat est purement empirique. Il surprend cependant. Le sens commun veut que les groupes soient plus prudents que les individus, la psychologie sociale veut que les membres du groupe se conforment et que celui-ci rejette toute opinion contraire à l'opinion de la majorité, ou extrême. On est en présence d'un résultat qui va à l'encontre du sens commun et apparaît comme une exception eu égard à la loi générale. Surprenant donc, il attire l'attention de Kogan et Wallach, auteurs du questionnaire utilisé par Stoner. Une série de recherches est tout de suite entreprise par eux sur la prise de risque des groupes. Ils emploient le plus souvent leur questionnaire, composé de 12 items, appelés en anglais « choice dilemmas ». La structure de ces dilemmes est chaque fois la même. Un personnage se trouve devant un choix entre un terme d'une alternative sûr mais relativement peu attrayant, et un terme plus attrayant, mais comportant des risques d'échec. Les sujets doivent indiquer à partir de

quelle probabilité de succès ils conseilleraient au protagoniste du récit de choisir le terme qui est à la fois le plus attrayant et le plus risqué. Plus la probabilité indiquée est basse, plus la décision conseillée est considérée comme risquée.

Donnons comme exemple le premier item du questionnaire, tel qu'il a été adapté en français : « M.A., ingénieur électricien, marié, un enfant, travaille dans une importante usine électronique depuis qu'il a terminé ses études, il y a cinq ans. Il est assuré d'un emploi à vie, avec un traitement modeste, quoique suffisant, et d'une bonne retraite. Mais, par ailleurs, il est hautement improbable que son salaire puisse augmenter d'ici sa retraite. Durant un congrès, on offre à M.A. un travail dans une petite compagnie nouvellement fondée et d'avenir très incertain. Le nouveau travail comporte un salaire de départ plus élevé, avec la possibilité d'avoir une part des actions de la compagnie si celle-ci survit à la concurrence de firmes plus importantes.

Imaginez que vous conseillez M.A. Ci-dessous une liste des diverses probabilités ou chances que la nouvelle compagnie s'avère financièrement saine.

[120]

VEUILLEZ MARQUER D'UNE CROIX LA PLUS FAIBLE PROBABILITÉ QUI VOUS SEMBLE ACCEPTABLE POUR QUE M. A. PRENNE LE NOUVEAU TRAVAIL.

- Les chances sont de 1 pour 10 que la nouvelle compagnie s'avère financièrement saine.
- Les chances sont de 3 pour 10 que la nouvelle compagnie s'avère financièrement saine.
- Les chances sont de 5 pour 10 que la nouvelle compagnie s'avère financièrement saine.
- Les chances sont de 7 pour 10 que la nouvelle compagnie s'avère financièrement saine.
- Les chances sont de 9 pour 10 que la nouvelle compagnie s'avère financièrement saine.

- Mettez une croix ici si vous pensez que M.A. *ne doit pas* prendre ce travail quelles que soient les probabilités ».

Comment se déroule l'expérience ? Quatre ou cinq sujets sont invités à venir au laboratoire, à s'asseoir autour d'une table et à répondre d'abord individuellement au questionnaire (pré-consensus). Quand tous les sujets ont terminé cette première phase, l'expérimentateur leur donne une autre copie du même questionnaire en disant : « Le questionnaire que je vous distribue est le même que celui que vous venez de remplir. Vous vous êtes déjà familiarisés avec chaque situation et vous avez une idée de votre position pour chaque choix. Ce que j'aimerais maintenant est que vous discutiez en groupe chaque problème et arriviez à une décision unanime pour chaque cas. Vous verrez qu'unanimité diffère parfois de simple décision majoritaire. Discutez donc à propos de chaque situation jusqu'à ce que vous arriviez à une décision. Abordez ensuite le problème suivant ». Les décisions auxquelles arrivent les groupes sont appelées consensus. Après cette phase collective les sujets indiquent encore une fois individuellement leur opinion (post-consensus).

Les principales mesures expérimentales sont les changements du consensus et du post-consensus par rapport au pré-consensus. Elles sont calculées en faisant la différence entre d'une part la somme des moyennes des pré-consensus et d'autre part la somme des consensus ou la somme des moyennes des post-consensus.

*Résultats.* En utilisant la procédure et le questionnaire décrits, Stoner observe donc que des élèves d'une « business school » américains sont plus « hardis » lors du consensus et du post-consensus que lors du pré-consensus. Depuis, plusieurs recherches ont vérifié que cela reste vrai pour d'autres sujets, non seulement aux États-Unis, mais aussi en Allemagne, en Grande-Bretagne, au Canada, en France et en Israël.

Le consensus est-il nécessaire pour que le risque augmente après une discussion ? Kogan et Wallach (1965) montrent qu'il est ni condition nécessaire, ni condition suffisante : la seule discussion suffit à créer le phénomène, tandis que l'obtention d'un consensus par un système de vote ne suscite pas un changement significatif.

L'accroissement du risque après une discussion s'observe également lors de décisions moins imaginaires. Ainsi, dans une recherche de Wallach, Kogan et Bem (1964), le risque portait sur des gains ou pertes monétaires comme sanctions de la réussite ou de l'échec dans la solution de problèmes intellectuels. Pour différentes séries d'item d'un test, les sujets devaient chaque fois choisir un niveau de difficulté en sachant qu'en cas de réussite la récompense monétaire serait directement en rapport avec la difficulté de l'item choisi. Lors du consen

[121]

Conditions	Hommes			Femmes		
	Moyenne	<i>t</i>	<i>p</i>	Moyenne	<i>t</i>	<i>p</i>
1) Discussion avec consensus						
a) Pré-consensus moins consensus	+ 3,85	3,40	<0,005	+6,17	4,82	<0,0005
b) Pré-consensus moins post-consensus	+ 3,17	3,07	< 0,01	+4,20	3,96	< 0,005
2) Consensus sans discussion						
a) Pré-consensus moins consensus	-1,13	0,89	N. S.	+ 1,50	1,47	N. S.
b) Pré-consensus moins post-consensus	-0,08	0,10	N. S.	+ 1,07	1,32	N. S.
3) Discussion sans consensus						
a) Avant-discussion moins après-discussion	+ 3,05	4,49	<0,001	+6,63	4,60	< 0,001

Chaque condition comporte 12 groupes. Une différence positive signifie un accroissement du risque. (D'après Kogan et Wallach, *J. of Exp. Soc. Psychol.*, 1965, 1, p. 12.)

Tableau II. - Changements de prise de risque dans différentes conditions expérimentales

sus et du post-consensus, le risque accepté est chaque fois plus élevé que lors du pré-consensus.

Une autre expérience (Beni, Wallach et Kogan, 1965) portait sur les conséquences désagréables que des sujets, croyant participer à une expérience sur l'effet de stimulations physiologiques, risquaient de subir. Les sujets devaient fixer eux-mêmes la probabilité de ressentir des effets secondaires désagréables lors de cette expérience en choisissant des stimulations plus ou moins intenses. De nouveau, lors des décisions en groupe le risque choisi augmente.

Pruitt et Teger (1969) ont fait des recherches sur le pari. Ils observent que les groupes, comparés aux individus, préfèrent une mise plus importante pour une probabilité de gain constante ou encore une chance de gagner moins grande pour une même mise quand l'espérance mathématique reste constante.

Y a-t-il des conditions expérimentales qui rendent les groupes plus prudents que les individus qui les composent ? Il est évident que la découverte de telles conditions devrait avancer l'intelligence expérimentale de la prise de risque des groupes. Stoner (1968), l'initiateur des recherches sur la prise de risque collective, a été un des premiers à essayer d'obtenir des groupes « prudents ». Pour cela il utilise un nouveau questionnaire toujours composé de 12 items du type « *choice dilemma* ». La moitié des items présentent une alternative risquée qui est l'expression d'une valeur sociale importante, tandis que l'autre moitié offre une alternative prudente incarnant une telle valeur. Comme prévu, un accroissement du risque très significatif se produit pour la première catégorie d'items lors du consensus, pour les autres items il y a une diminution du risque après la discussion. Cette diminution n'est cependant pas très importante, elle ne se produit d'une manière significative que pour deux items sur six.

[122]

Zaleska (1969), après avoir retrouvé, dans une première expérience, les résultats de Teger et Pruitt concernant les paris collectifs, varie dans une deuxième expérience l'importance des enjeux. Pour des enjeux importants les paris collectifs ont tendance à devenir plus prudents que les paris individuels.

L'accroissement de la prise de risque après une discussion en groupe est un fait expérimental qui se reproduit facilement. Une diminution du risque dans les mêmes conditions semble plus difficile à obtenir. Mais il est évident qu'aussi bien l'accroissement que la diminution du risque lors des décisions collectives ne correspondent plus au modèle de la convergence vers une valeur centrale. Considérons maintenant les explications que différents auteurs ont proposées pour rendre compte des caractéristiques de la prise de risque des groupes.

### *4.2.2. Théories explicatives*

[Retour à la table des matières](#)

Nous mentionnerons les quatre principaux modèles explicatifs. Si les deux premiers ne peuvent rendre compte que des phénomènes d'accroissement de risque les deux derniers pourraient également expliquer pourquoi, dans certaines conditions, des groupes deviennent plus prudents que des individus.

L'explication que Kogan et Wallach (1967a) présentent pour l'accroissement du risque dans les groupes, n'est pas sans rapport avec certaines considérations que Lebon (1895) développait sur le comportement des foules. La responsabilité d'un échec serait plus facilement supportée en situation de groupe qu'en situation individuelle car elle ne pourrait plus être attribuée à une seule personne. Lors d'une décision commune, la responsabilité se partagerait ; le seul établissement de liens affectifs lors d'une discussion suffirait même pour qu'elle se « dilue ». Comme, après la discussion, chaque individu se sentirait moins responsable, il n'hésiterait pas à prendre plus de risques.

Une autre explication veut que les groupes deviennent plus risqués parce que les individus qui aiment davantage le risque seraient aussi plus persuasifs que les autres membres du groupe. Collins et Guetzkow (1964) énoncent cette hypothèse. Kelley et Thibaut (1968) en avancent une semblable qui explique pourquoi les individus hardis seraient plus persuasifs : la valeur du risque disposerait dans les cultures étudiées d'une rhétorique plus forte que la valeur de la prudence.

Brown (1965) suppose que le risque serait plus valorisé que la prudence dans la culture occidentale. Cette valorisation sociale du risque

aurait deux conséquences : 1) pendant la discussion, les individus apporteraient plus d'informations en faveur de la valeur du choix risqué qu'en faveur de la valeur du choix prudent ; 2) les réponses plus risquées des autres informeraient les individus plus prudents qu'ils ne valorisent pas assez le risque. Ces deux effets font que les individus « prudents » adaptent leurs réponses dans la direction du risque.

Dans pratiquement toutes les expériences sur la prise de risque collective, la distribution des réponses individuelles est asymétrique avec un mode qui se situe relativement proche du pôle risqué de l'échelle utilisée. La majorité absolue ou relative d'un groupe est donc souvent plus risquée que ne le sont en moyenne ses membres. Lambert (1969) explique par ce fait la prise de risque des groupes. En prédisant un consensus sur la position de la majorité absolue ou relative, il vérifie en effet que ses groupes expérimentaux agissent selon [123] cette prédiction. Des processus de conformisme social expliqueraient donc suffisamment l'accroissement du risque lors du consensus. Malheureusement, dans l'expérience de Lambert, l'interaction sociale se limite à une procédure de décision par un système de tours de vote successifs en l'absence de toute discussion.

### *4.2.3. L'insuffisance des explications*

[Retour à la table des matières](#)

Aucune des théories proposées ne rend suffisamment compte des données. Ainsi les deux premières, celle de la « dilution » de la responsabilité et celle du « leadership » exercé par les plus hardis n'expliquent pas les changements vers la prudence qui, bien qu'apparemment moins fréquents, se produisent également. De plus, la première théorie peut difficilement expliquer certains faits expérimentaux tels que l'accroissement de la prise de risque qui se produit après la seule écoute de discussions d'autres groupes (Kogan et Wallach, 1967b). Pour ce qui est de l'explication par le leadership : il n'est pas prouvé que les plus « hardis » sont des meneurs, parce qu'ils persuadent le groupe de changer dans leur direction ; ils peuvent aussi bien être considérés comme tels parce que le groupe rejoint, par d'autres processus, une position déjà occupée par les plus « hardis ».



Comme Brown (1965) l'indique, sa théorie pourrait expliquer que des groupes deviennent plus prudents quand ce choix correspond à une valeur sociale plus forte. Les données expérimentales semblent le confirmer (Dion, Baron et Miller, 1970). Cette théorie n'explique pas pour autant l'ensemble des phénomènes observés. En effet quand toutes les conditions sont réunies pour que les deux processus dont parle Brown se réalisent, par exemple quand des individus écoutent les discussions d'autres groupes (Kogan et Wallach, 1967b), les changements, bien que significatifs, sont moins importants que dans le cas où les groupes discutent.

Reste le modèle majoritaire. Selon Lambert, ce modèle décrit la quasi-totalité des changements qui se produisent dans une situation de consensus sans discussion. Il est probable que ce modèle pourrait aussi expliquer les résultats obtenus par Teger et Pruitt (1967) dans une situation analogue. Mais ce modèle ne suffit plus quand les sujets peuvent discuter. Vinokur (1969) contrôle d'une manière très systématique les distributions des réponses individuelles : quand elles sont asymétriques dans la direction du risque il y a accroissement du risque, mais quand pour les mêmes items, les distributions sont asymétriques dans la direction de la prudence, il n'y a pas, comme prédirait le modèle de Lambert, accroissement de la prudence mais léger accroissement du risque. Zaleska (1972) également observe que le modèle de la majorité ne rend pas compte de ce qui se passe lors d'une discussion portant sur des paris risqués.

Aucune des théories exposées ne rend compte de l'ensemble des faits observés dans le domaine de la prise de risque de groupe. Si on voulait être sobre et rigoureux, il serait plus exact de dire qu'il ne s'agit pas de théories mais de sortes d'hypothèses de travail, d'intuitions ou d'interprétations. Elles se sont toutes efforcées de répondre à une question : pourquoi le risque en groupe diminue ou s'accroît-il ? Et comme cette variation se produit dans beaucoup de circonstances, il est bien difficile de départager les causes des effets, l'action du mécanisme spécifique supposé, la dilution de la responsabilité par exemple, de l'absence d'action d'un autre mécanisme spécifique : l'emploi des arguments. On observera aussi combien ces « théories » sont [124] redondantes : la rhétorique du risque. La pression des valeurs et le leadership toujours efficaces dans le sens de l'alternative la plus hardie connotent un processus semblable. Par voie indirecte, elles ont

aussi ramené le phénomène dans le cadre habituel de la psychologie sociale : si on prend plus de risques, c'est pour se conformer aux valeurs de la culture, à la rhétorique de cette culture et aux leaders qu'elles se donnent. Ou, si l'individu se défait de sa prudence, ce n'est point parce qu'il cherche à faire adopter par les autres, son point de vue. L'anonymat le débarrasse de sa responsabilité et sous son couvert, il peut, soit exprimer son idéal sans encourir le risque correspondant, soit fournir un conseil irréal car les « conseillers ne sont pas les payeurs ». Dans toutes ces circonstances, la conduite extrême devient une conduite un peu étonnante : elle reste néanmoins « raisonnable ». Laissons à l'auteur d'une synthèse récente (Pruitt, 1971, p. 351) le soin de brosser le tableau : « Elle (la théorie) commence par supposer que la plupart des gens sont dans une situation de conflit lorsqu'ils sont appelés à s'engager en tant qu'individus à un niveau de risque à propos d'un problème de décision orienté vers le risque. D'une part, le risque est attrayant parce qu'il a une valeur ou parce qu'il implique que l'individu ait confiance dans sa propre capacité à maîtriser son entourage. Les forces qui produisent cette attraction sont intériorisées et positives pour *l'ego*. D'autre part (...) une démarche prudente a de la force parce que des valeurs largement admises s'attachent à la modération et à la conduite raisonnable. On adhère à ces valeurs moins par conviction que pour un motif de conformisme avec le sentiment que les autres défendent de façon prédominante cette prétendue « voie moyenne dorée », et qu'il est essentiel d'éviter d'être vu par les autres « en train de pencher fortement d'un côté »... le déplacement vers le risque se produit dans la discussion du groupe parce que la découverte d'un membre du groupe (*le modèle*) qui prend un risque élevé, *libère* les membres les plus prudents du groupe des contraintes sociales qu'ils acceptent et qui les retiennent de prendre des risques. En d'autres termes, la découverte dans leur groupe d'une personne qui prend des risques élevés leur donne le « courage de leurs opinions ». » L'unique grand défaut de ces « théories » est de ne rien prédire (Madaras et Bem 1968) de se contenter d'annoncer que l'effet aura lieu, en quoi elles ne prennent pas de risques trop élevés. Leur grande qualité consiste, on vient de le voir, à nous rassurer que, même devant ce cas exceptionnel, la conception habituelle garde son pouvoir et sa cohésion, bref, qu'il n'y a rien de vraiment neuf sous le soleil psychosociologique (Moscovici, 1971).

## 4.3. La polarisation collective : l'exception confirme une autre règle

### *4.3.1. Etude sur le risque en groupe*

[Retour à la table des matières](#)

Qu'est-ce qu'on étudie à propos de la prise de risque en groupe ? Les recherches sur la prise de risque des groupes montrent que la convergence des jugements collectifs ne se dirige pas d'une manière systématique vers la valeur centrale. En se préoccupant exclusivement du contenu de leurs questionnaires les chercheurs pouvaient isoler cette exception par rapport à la loi de normalisation, s'occuper de l'exception sans remettre en question la loi. [125] Partant, on a multiplié les instances destinées à montrer pourquoi le groupe est plus hardi que l'individu. On s'est efforcé de voir si on ne pouvait pas produire un déplacement vers la partie « prudente » de l'échelle. Néanmoins, malgré la prolifération des expériences, une chose est restée entourée de mystère, à savoir ce qu'on se propose d'étudier et forcément, de prédire ou d'expliquer. Est-ce le comportement de prise de risque ou le processus de décision en groupe ? Etudie-t-on la prise de risque pour comprendre la décision collective, ou la décision collective pour comprendre la prise de risque ? Si l'accent est mis sur le comportement de prise de risque, on ne voit pas pourquoi on s'intéresse exclusivement aux effets de la discussion en groupe, du consensus, sur lui. Après tout, il n'est pas certain que les groupes soient plus hardis que les individus, et on peut imaginer bien des circonstances dans lesquelles on peut démontrer que cela n'est pas vrai. Si par contre, l'accent est mis sur la décision collective, on ne voit pas pourquoi on se borne à un contenu particulier, la prise de risque, et à un matériel particulier, les « *choice dilemmas* ».

L'imprécision au niveau du phénomène réel entraînait nécessairement des imprécisions au niveau conceptuel, d'où l'imprécision notée dans le titre des articles. Ainsi par exemple, un article de Burnstein est intitulé : « An analysis of group decisions involving risk (the risky

shift) » un article de Clark « Group induced shift toward risk : a critical appraisal », et un article de Pruitt et Teger : « The risky shift in group betting ».

D'autre part, au cas où l'on s'intéresse au comportement de prise de risque, le contexte théorique n'est pas nécessairement celui de la psychologie sociale. En vérité, la plupart des idées avancées dans ce domaine ressortent de la psychologie individuelle. Par ailleurs, il va de soi qu'un examen théorique des décisions collectives se situe obligatoirement dans le contexte de la psychologie sociale.

Quelques clarifications s'imposent d'elles-mêmes. La première concerne la nature du phénomène ; sans entrer dans les détails, on observe immédiatement que les recherches sur la prise de risque n'envisagent pas le comportement dans sa totalité, et que les groupes réunis dans le laboratoire souvent n'en prenaient aucun. Ils étaient censés conseiller un individu X et leur tâche se bornait à choisir l'alternative qui leur semblait préférable. Bref, les expériences portent en grande partie sur le phénomène de décision et c'est sur lui que devait se concentrer l'attention. La seconde vise la comparaison individu-groupe. On se demande en effet dans quelles conditions et pourquoi le groupe est plus hardi que l'individu. Or, ce genre de comparaison a un long passé en psychologie sociale, notamment quant à la supériorité du travail intellectuel des groupes. Il n'est pas exagéré de dire qu'elle s'est avérée théoriquement stérile et empiriquement décevante. Les résultats ont été contradictoires. La seule conclusion à laquelle on a abouti est que les groupes sont supérieurs aux individus lorsqu'un de leurs membres a des capacités particulières d'originalité ou d'intelligence, permettant aux autres d'accéder à la solution d'un problème qu'il était en mesure de fournir. Les auteurs qui expliquent la hardiesse du groupe par la présence d'un individu plus hardi qui influence le reste du groupe, d'un leader qui leur impose ses vues, ne font que formuler en termes de prise de risque ce qui a déjà été formulé en termes de résolution collective des problèmes. Le véritable progrès en ce domaine est venu lorsqu'en renonçant à la comparaison individu-groupe, on a comparé les groupes entre eux, et étudié le fonctionnement différentiel du groupe eu égard à ses motivations, son organisation et son type de tâche auquel il a à faire face. Partant, à propos des processus de décision, il [126] convient de retenir la leçon d'abandonner la comparaison mentionnée et de se pencher sur le groupe en tant que tel, ses

réactions et son rapport au matériel qui lui est proposé. La troisième clarification a trait à la prévalence des pressions vers la conformité. La loi de la convergence modératrice, du compromis en tant que solution rationnelle, acceptable par la majorité du groupe, tire son pouvoir et est considérée comme générale du fait que l'on suppose que le conformisme est valorisé et que l'extrémisme, la non-conformité, sont rares ou refusés. Abandonnant cette prémisse à propos des décisions collectives comme à propos de l'influence sociale (Moscovici et Faucheux, 1972) on vient à penser que les écarts vis-à-vis de la valeur centrale sont, sociologiquement et psychologiquement, normaux et fréquents, que les réponses extrêmes ou originales sont susceptibles d'exercer une attraction au moins aussi grande que les réponses « moyennes » et communes. Bref, la convergence modératrice n'est qu'un cas particulier, et la convergence extrémiste en est un autre, aucun n'étant *ipso-facto* extraordinaire.

Sur la base d'une telle clarification - le phénomène à étudier est la décision collective, centrer l'analyse sur le groupe et non point sur la comparaison individu-groupe, abandonner le privilège de la pression conformiste -Moscovici et Zavalloni (1969) ont proposé quelques conjectures ou hypothèses intuitives-noyau éventuel d'une théorie dénommée « de l'engagement normatif » -susceptibles d'éclairer les processus de décision collective.

**4.3.1.1. Les problèmes au sujet desquels les groupes discutent sont rarement neutres.** Ils s'inscrivent tous dans un cadre déterminé par des valeurs et des normes. Brown l'a rappelé opportunément soulignant par là que les chercheurs ont eu tort de se désintéresser de tout ce qui avait trait à la dimension axiologique du comportement. Dès lors, il ressort que l'espace psychologique, social, dans lequel les décisions sont prises est un espace orienté, que la stimulation à laquelle on est soumis - donc le matériel expérimental lui-même - comporte des directions privilégiées. Qu'il s'agisse de jugements, de perceptions, d'attitudes, certaines positions ont une importance plus grande et certaines zones de l'échelle sont, dans une société donnée, plus prégnantes que d'autres. Il convient de corriger le postulat implicite d'une homogénéité de l'espace psychologique et social, en reconnaissant l'organisation normative de cet espace. Les expériences sur la prise de risque sont assez convaincantes à cet égard. On a régulièrement cons-

taté qu'il existait une corrélation nettement positive entre la moyenne des risques pris au départ à propos d'un item et l'importance du déplacement vers le risque au cours des stades successifs. Par ailleurs, au départ, les individus adoptent une position d'emblée plus hardie à propos des items qui inclinent vers le risque qu'à propos de ceux qui inclinent vers la prudence. Du reste, malgré l'affirmation que les groupes sont plus hardis que les individus, on n'a jamais observé que des individus initialement tous prudents deviennent tous hardis une fois mis ensemble. On voit d'emblée que la direction dans laquelle la décision peut devenir plus extrême est déterminée par le contexte normatif dans lequel s'inscrit le problème sur lequel elle porte.

**4.3.1.2. La discussion fait-elle intervenir des processus qui peuvent rendre les jugements qui la suivent plus extrêmes ?** Cela semble être le cas. Si, dans une discussion, il peut y avoir échange d'informations, les processus qui s'y produisent ne s'y limitent pas pour autant. Déjà en proposant ou en acceptant de l'information, les membres d'un groupe doivent faire des choix. De plus, d'une manière ou d'une autre, des valeurs étant en jeu, ils sont plus ou moins attachés [127] au point de vue qu'ils expriment. Comment se contenteraient-ils de « couper la poire en deux », d'accepter un compromis ? Pourquoi n'essayeraient-ils pas de faire prévaloir un point de vue ? Lorsqu'on tient à une opinion, à une idée, on est beaucoup moins enclin à céder, à éviter un conflit, évitement qui seul motive la tendance à choisir la moyenne comme décision collective. Les sujets étant plus ou moins engagés, impliqués, les échanges dans le groupe aiguïssent ou avivent cet engagement : d'où l'extrémisation des jugements ou des attitudes. C'est un fait qui a été constaté à propos des échelles d'attitudes (Sherif, 1967) et qui mérite d'être repris dans le cadre de l'analyse des phénomènes de décision. Après tout, la convergence vers les valeurs centrales a été établie surtout à propos de stimuli physiques ou quasi physiques. Pourquoi observe-t-on un déplacement vers les extrêmes dans les « choice dilemmas » ? Est-ce dû à leur contenu sémantique ou à une autre propriété de ce contenu ? Il apparaît à l'évidence qu'il s'agit d'un contenu ayant une signification, induisant une implication des sujets dans, et à propos, de leur choix. Si c'était le cas, tout matériel expérimental, toute échelle d'attitude et de jugement présentant cette propriété provoquerait un effet analogue. Cet effet de polarisation col-

lective (en anglais : group polarisation) serait aussi général et non pas limité à la prise de risque.

**4.3.1.3. La corrélation entre l'engagement et la polarisation collective doit être maintenue dans toute sa rigueur.** Plus le premier est direct et important, plus la seconde est grande. L'engagement dépend certes des valeurs attachées à l'objet de la décision. Mais on ne saurait dire avec les auteurs américains que la cause de l'attraction vers les extrêmes et donc l'énergie sous-jacente au déplacement, réside dans des valeurs humaines largement adoptées (Pruitt, p. 345). On ne voit pas pourquoi ces valeurs n'incitent pas les individus à adopter d'emblée une position hardie et aussi, nous l'avons vu, pourquoi elles ne rendent pas hardis les groupes prudents. L'engagement dépend surtout des échanges qui ont lieu dans le groupe, du travail qu'il fait pour clarifier les problèmes, choisir parmi les alternatives existantes, et par là impliquer davantage ses membres et les fixer sur une position commune. Cet effort est d'autant plus important que les individus composant les groupes sont différents quant à leurs positions initiales. L'engagement résultant étant plus grand, la décision sera d'autant plus polarisée que les individus participant à l'élaboration du consensus collectif sont plus divergents.

**4.3.1.4. Une discussion structure le champ cognitif, elle l'organise davantage autour de certaines dimensions principales qui deviennent de ce fait mieux perçues (Doise, 1970).** Or, quand une dimension est plus saillante pour un sujet, les jugements qui s'y réfèrent sont aussi plus extrêmes (Tajfel et Wilkes, 1964). L'obligation de choisir, individuellement ou collectivement donne plus de relief à une dimension. Cette dimension, nous le savons, n'est pas physique mais sociale, donc normative. La logique normative est généralement bivalente, elle opère le plus souvent en termes de « bon », « mauvais », « positif », « négatif », « nous », « les autres », etc. Donc, la dimension en question est considérée non pas à la lumière d'une échelle continue, mais d'une échelle discontinue. L'échange dans le groupe, donnant plus de relief aux valeurs, à l'engagement nécessaire vis-à-vis de la décision commune, transforme l'échelle continue en échelle discontinue, ou rend encore plus discontinue l'échelle de jugement ou

d'attitude employée par ses membres. Il en découle que la polarisation [128] collective s'accompagne d'une simplification du champ cognitif, d'une diminution du nombre de catégories d'évaluation auxquelles on a recours.

Telles sont les hypothèses considérées et leurs prédictions respectives : polarisation des décisions quel que soit le problème dès l'instant où il a une importance, où il engage les individus : corrélation entre la polarisation et le degré d'engagement des individus dans leur décision commune, entre le caractère extrême de celle-ci et la divergence des positions individuelles initiales ; diminution du nombre de catégories d'évaluation employées pour les groupes comparés aux individus.

Dans son panorama des travaux poursuivis dans ce domaine, Dean Pruitt (1971) a rangé quelques-unes de ces propositions sous l'étiquette de la théorie de l'engagement (*Commitment theory*). Il leur a fait un excès d'honneur car il ne s'agit point d'une théorie, pas plus que les autres tentatives d'explication ne constituent, nous insistons là-dessus, des théories. Au terme d'une comparaison consciencieuse, mais à bien des égards discutable, il conclut que ladite théorie « est suffisamment flexible pour embrasser la plupart des résultats de recherche sur le déplacement du choix. Mais il semblerait qu'elle ait de la difficulté à expliquer le fait qu'un déplacement vers le risque a lieu lorsque le sujet observe une vive discussion de groupe... ou écoute une discussion enregistrée. Le rôle du sujet est si passif dans ces études qu'on a du mal à voir comment la notion d'« engagement » s'y applique » (355). En se référant à un ou deux autres exemples, il réussit à passer sous silence les conséquences. Il nous semble que Dean Pruitt, pour des raisons qu'il serait trop long de développer ici, n'a pas complètement saisi nos préoccupations et le sens de nos recherches. Dès l'instant où la théorie se situe dans le domaine des décisions de groupe, elle n'a pas à rendre compte des effets où ces décisions n'ont pas lieu ; et si l'on veut mesurer les mérites des diverses « théories », on concédera que les propositions ci-dessus conduisent à des prédictions, à une nouvelle mise en perspective du phénomène sous-jacent à la prise de risque, ce qui, à notre connaissance, n'a pas été généralement le cas. Plus fondée nous semble la critique de Colin Fraser (1971) qui déplore le peu de place fait au processus d'influence sociale. À l'avenir, il faudra en tenir compte, à condition de mieux définir les rapports entre influence et



décision dans l'interaction collective. Mais il est temps de regarder de plus près quel est le fondement empirique des conjectures exposées.

### ***4.3.2. Vérification expérimentale***

[Retour à la table des matières](#)

Résolvons d'abord un problème de terminologie. Appelons « extrémisation » collective le fait qu'un consensus soit plus extrême que ne l'était la moyenne des pré-consensus et « polarisation » collective le fait qu'un consensus s'approche encore davantage du pôle de l'échelle qui attirait déjà l'ensemble des réponses individuelles. Souvent les deux phénomènes coïncident mais une extrémisation peut se produire dans une direction opposée à celle que prendrait, selon notre définition, une extrémisation polarisante.

Moscovici et Zavalloni (1969) ont été les premiers à vérifier ces phénomènes de polarisation et d'extrémisation sur la base des considérations que l'on vient d'exposer. Leur procédure expérimentale a été empruntée aux expériences classiques d'influence sociale et sur la prise de risque des groupes et comportait donc pré-consensus, consensus et post-consensus. Trois conditions expérimentales étaient réalisées. Dans la première, les sujets répondaient à une échelle d'attitude (type Likert) à l'égard du président de Gaulle, dans une [129] deuxième condition, d'autres sujets répondaient à une échelle d'attitude envers les Américains, et dans une troisième condition à une échelle de jugements (type Thurstone) composée des mêmes items que pour les sujets de la première condition.

Comme la troisième condition avait été introduite pour désengager les sujets, décrivons plus en détail les différences entre cette condition et les deux premières. Dans la condition un et deux, les sujets avaient à répondre à l'aide de sept catégories de réponse allant de + 3 à - 3, qui signifiaient : tout à fait d'accord, plutôt d'accord, légèrement d'accord, indifférent, légèrement en désaccord, plutôt en désaccord, pas du tout d'accord. Ainsi, ils exprimaient leur propre degré d'accord avec des items tels que : « De Gaulle est trop âgé pour mener à bien sa difficile tâche politique » (condition 1) ou « L'aide économique américaine est toujours utilisée pour exercer une pression politique » (condition 2).

Dans la troisième condition, les sujets répondaient aux mêmes items que dans la première. Seulement, dans cette condition, ils n'avaient plus à exprimer leur accord avec le contenu des items. Tout ce qu'on leur demandait était d'indiquer si le contenu des items, considéré en soi, était favorable ou défavorable à de Gaulle. De nouveau sept catégories de réponse étaient présentées : la catégorie 1 signifiait que l'item était tout à fait défavorable et la catégorie 7 qu'il était tout à fait favorable à de Gaulle.

Les résultats de cette expérience démontrent clairement l'effet « extrémisant » de la discussion : dans les trois conditions, le consensus et les moyennes des post-consensus sont en général plus extrêmes que les moyennes des pré-consensus (Tableau III). De plus, en accord avec l'hypothèse sur l'influence de l'engagement des sujets, l'extrémisation est plus importante quand ils ont à discuter de leur propre attitude (condition 1) que quand il s'agit d'un jugement qui les engage moins (condition 3).

Expériences	Moyennes du pré-consensus	Consensus	Moyennes du post-consensus
<b>Moscovici-Zavalloni</b>			
Attitudes (de Gaulle)	1,36	1,86 (4)	1,82 (4)
Attitudes (N. Américains)	0,88	1,89 (2)	1,89 (2)
Jugements (de Gaulle)	1,55	1,84 (3)	1,83 (3)
<b>Doise</b>			
Condition expérimentale	0,98	1,67 (4)	1,44 (4)
Condition contrôle	0,95	1,42 (4)	1,33 (4)

(1) D'après Moscovici et Zavalloni (1969) ; Doise (1969).

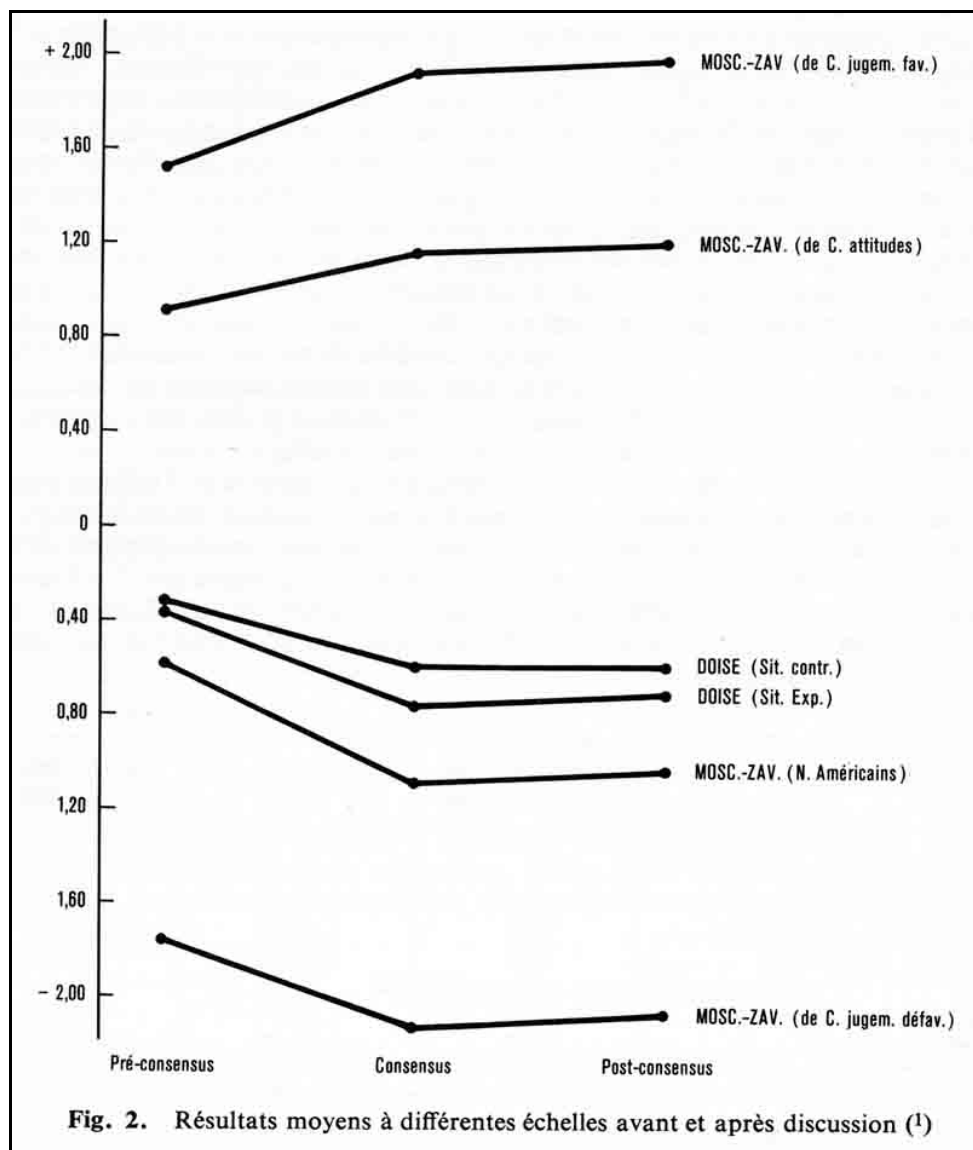
(2) Différence avec le pré-consensus significative à un seuil d'au moins 0,05.

(3) Différence avec le pré-consensus significative à un seuil d'au moins 0,01.

(4) Différence avec le pré-consensus significative à un seuil d'au moins 0,005.

Tableau III. - Indices moyens d'extrémisme avant et après discussion (1)

L'extrémisation mène pour l'ensemble des items à une polarisation : l'attitude favorable à l'égard du général de Gaulle le devient encore davantage après l'interaction collective, tandis que l'attitude défavorable à l'égard des [130] Américains devient plus hostile dans les mêmes conditions. Le même phénomène se produit dans la troisième condition expérimentale : les jugements se polarisent aussi bien pour les items qui sont considérés comme favorables que pour ceux qui sont considérés comme défavorables à l'égard du président (Fig. 2).



(1) D'après Moscovici et Zavalloni (1969), Doise (1969).

De cette expérience il faut en plus retenir trois autres résultats. D'abord les phénomènes de polarisation observés lors du consensus subsistent au niveau du post-consensus quand les sujets ont de nouveau à répondre individuellement. Deuxièmement, comme les recherches sur la prise de risque l'avaient déjà montré, le changement lors de la discussion devient plus important lorsque les positions initiales des individus sont plus divergentes. Un conflit plus grand ne se résout donc pas nécessairement par un compromis plus modérateur : [131] au contraire, il mène à une extrémisation plus significative. Troisièmement, en comparant, par le calcul de l'entropie l'éventail des catégories de réponse qu'utilisaient des individus et celui qu'utilisent des groupes, on constate qu'il se rétrécit d'une manière très frappante après la discussion. Des individus isolés abordent les problèmes d'une manière plus variée que quand ils sont regroupés.

Citons une deuxième expérience (Doise, 1969a) dont certains résultats sont exposés plus en détail, dans le chapitre sur l'intergroupe. Elle montre comment l'image de son propre groupe évolue lors d'une discussion en vue d'un consensus en présence (condition expérimentale) ou en l'absence (condition contrôle) de l'opinion présumée des membres d'un groupe rival et prestigieux. Dans les deux conditions de l'expérience, il y a extrémisation et polarisation (Tableau III et Fig. 2). L'image du groupe déjà assez négative avant l'interaction collective se détériore encore plus après. En accord avec l'hypothèse sur les liens entre accentuation de la structuration cognitive et extrémisation, celle-ci devient plus forte en présence de l'opinion présumée de l'autre groupe.

À première vue, l'expérience que Kogan et Wallach (1966) ont effectuée avec un questionnaire d'items d'opinion ne peut pas être citée en faveur de la généralité des phénomènes de polarisation. Comme nous l'avons vu, les consensus n'y sont pas plus extrêmes que les jugements individuels. Il a été montré ailleurs (Doise, 1969b) que cela n'implique pas pour autant qu'ils ne dévient pas d'une manière systématique de la valeur moyenne des réponses individuelles. Une réexploitation de ces données a donc été faite (Doise, 1971). Elle montre bien qu'il y a également dans cette expérience, lors du consensus, une extrémisation significative pour l'ensemble des items. Comme attendu, la polarisation collective se produit pour des items envers lesquels

les réponses individuelles étaient déjà suffisamment polarisées. En plus de toutes les extrémisations, seulement 36,67% (soit 143 sur 390) se font sur des positions dont un modèle majoritaire pourrait rendre compte.

Un dernier ensemble de recherches nous fait revenir sur les problèmes de prise de risque. Si le changement de prise de risque au cours d'une discussion n'est qu'un exemple particulier d'un phénomène plus général, qui serait la polarisation collective, il doit être relativement facile d'obtenir un accroissement de la prudence lors d'une discussion. Il suffit de constituer des items auxquels les premières réponses individuelles se polarisent déjà dans la direction de la prudence. Fraser et coll. (1971) l'ont fait. Son questionnaire comprend quatre situations pour lesquelles les réponses individuelles étaient déjà risquées et quatre situations pour lesquelles ces réponses étaient prudentes. Dans une première expérience, pendant laquelle les sujets, comme dans les expériences de Kogan et Wallach, utilisaient une échelle en probabilités, les réponses aux items risqués deviennent encore plus risquées tandis que les réponses aux autres items devenaient plus prudentes. Il y avait donc bien polarisation. Dans une deuxième expérience, les sujets indiquaient, à l'aide d'une échelle bipolaire en sept catégories, s'ils recommandaient plus ou moins fortement le terme de l'alternative risqué ou prudent. De nouveau des phénomènes de polarisation se produisaient. Les groupes recommandaient d'une manière plus nette que les individus les solutions risquées ou prudentes.

Plutôt que des exceptions, l'extrémisation et la polarisation des jugements collectifs sont la règle. Elles se produisent avec des jugements concernant la prise de risque mais également avec des jugements concernant des attitudes ou des items d'opinion. Au lieu de chercher une explication spécifique pour la prise de risque des groupes, nous avons donc raison de supposer que des processus d'une nature plus générale, mènent lors d'une discussion, à l'extrémisation [132] et à la polarisation.

Il faut encore rechercher quels sont ces processus. Nous pensons que l'intensification de l'engagement accompagné d'une structuration cognitive constitue de tels processus.

### 4.3.3. Conclusion

[Retour à la table des matières](#)

Des individus ayant des opinions divergentes et qui sont amenés à formuler un jugement commun ne se comportent pas comme des « statisticiens » à la recherche d'une valeur centrale, ni comme des « suiveurs », décrits par une certaine psychologie sociale, qui ne cherchent qu'à se conformer à une majorité absolue ou relative. Au contraire, quand, au cours d'une discussion, ils peuvent défendre leurs points de vue, ils choisissent systématiquement une position plus extrême que celle qui résulterait d'une seule recherche de compromis demandant un minimum de concessions. Cela est vrai pour des décisions de prise de risque, mais également pour des jugements portant sur leur propre attitude ou sur des questions d'opinion publique.

Il reste à explorer davantage les processus qui, lors d'une discussion, amènent à un tel résultat. Nous pensons qu'il y en a au moins deux : l'engagement accompagnant l'élaboration d'une argumentation devant autrui, et la structuration du champ cognitif rendant certaines dimensions d'un problème discuté plus saillantes, aboutiraient à une « radicalisation » du jugement collectif.

L'intérêt pratique des recherches portant sur ce problème n'échappera à personne. Elles concernent un phénomène important de la vie sociale. Une opinion, un jugement s'élaborent toujours dans une interaction réelle ou symbolique avec autrui. Dans de nombreuses situations, plusieurs individus ont à émettre ensemble un avis, à formuler un jugement ou à prendre une décision. A ce titre, il est d'ailleurs significatif que la première recherche sur la prise de risque des groupes ait été effectuée dans une école de « management » industriel et que des revues de psychologie industrielle publient ces recherches.

L'importance théorique de la recherche en ce domaine n'est pas moins grande. Déjà les résultats obtenus nous ont permis de signaler clairement l'insuffisance des théories ou modèles « classiques » portant sur les rapports entre l'individuel et le collectif. D'autre part, nos recherches sur la polarisation ont réintégré dans un cadre plus général un phénomène trop longtemps considéré en soi : l'accroissement de la

prise de risque des groupes, d'une exception, est devenu ainsi un exemple particulier d'un phénomène plus général.

Willem Doise et Serge Moscovici

[133]

## Références bibliographiques

[Retour à la table des matières](#)

ALLPORT F. H., *Social Psychology*, New York, Houghton Mifflin Company, 1924.

ALLPORT F. H., «A structuronomic conception of behaviour : individual and collective», *Journal of abn. and Soc. Psychol.*, 1962, 64, 1, 3-30.

BEM D. J., WALLACH M. A. et KOGAN N., « Group decision-making under risk of aversive conséquences », *J. of Pers. and Soc. Psychol.*, 1965, 1, 453-460.

BURNSTEIN E., « An analysis of group decisions involving risk («t he risky-shift ») », *Human Relations*, 22, 1969, 381-395.

BROWN R., *Social Psychology*, New York, Free Press, 1965.

CLARK, R. D., III, « Group induced shift toward risk : a critical appraisal », *Psychological Bulletin*, 1971, 75, 251-270.

COLLINS R.E. et GUETZKOW H., *A social Psychology of Group Processes for Decision-making*, New York, Wiley, 1964.

DION K. L., BARON R. S. et MILLER N., « Why do groups make riskier decisions than individuals ? » in : BERKOWITZ L. (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, Vol. 5, New York and London, Academic Press, 1970.

DOISE W., « Intergroup relations and polarization of individual and collective judgments », *J. of Pers. and Soc. Psychol*, 1969a, 12, 2, 136-143.

DOISE W., « Jugement collectif et prise de risque des petits groupes », *Psychologie française*, 1969b, 14, (2), 87-95.

DOISE W., « L'importance d'une dimension principale dans les jugements collectifs », *l'Armée Psychologique*, 1970, 70, 151-159.

DOISE W., « An apparent exception to the extremization of collective judgments » ; *European Journal of Social Psychology*, 1971, 1 (4), 511-518.

FRASER C., « Group risk taking and group polarisation », *European journal of social Psychology*. 1971, 1, 493-510.

FRASER C., GOUGE C. et BILLIG M., « Risky shifts, cautions shifts and group polarization », *Eur. Journ. of Soc. Psychol.*, 1971, 1, 7-30.

FRENCH J. R. P., Jr, « A formal theory of social power », *Psychol. Review*, 1956, 63, 3, 181-194.

KELLEY H. H. et THIBAUT J. W., « Group Problem solving », in : LINDZEY G. et ARONSON E., *Handbook of social Psychology*, Vol. 4, Cambridge Mass, : Addison-Wesley, 1968, 1-104.

KOGAN N. et WALLACH M. A., « The roles of information, discussion and consensus in group risk taking », *J. of Exp. Soc. Psychol.*, 1965, 1, 1-19.

KOGAN N. et WALLACH M. A., « Modification of a judgmental style through group interaction », *J. Pers. Soc. Psychol.*, 1966, 4, 2, 165-174.

KOGAN N. et WALLACH M. A., « Le comportement de prise de risque dans les petits groupes de décision », *Bull. du C.E.R.P.*, 1967a, 16, 4, 363-375.

KOGAN N. et WALLACH M. A., « The risky-shift Phenomenon in small Decision-making Groups : A Test of the information exchange hypothesis », *J. Exp. Soc. Psychol.*, 1967b, 3, 75-84.

LAMBERT R., « Extrémisation du comportement de prise de risque en groupe et modèle majoritaire », *Psychol. française*, 1969. 14 (2), 113-125.

LEBON, [\*La Psychologie des foules\*](#), Paris, Alcan, 1895.



LEWIN K., *Field Theory in social Science*, New York, Hayer, 1951.

LEWIN K., « Group decision and social change », in : SWANSON G. E., NEWCOMB T. M. et HARTLEY E. L., *Readings in social Psychology*, New York : Holt, 1952, 330-344.

MONTMOLLIN, G. de, « influence des réponses d'autrui sur les jugements perceptifs » *l'Année Psychol.*, 1965, 65, 1, 376-395.

[134]

MONTMOLLIN G. de, « Influence de la réponse d'autrui et marges de vraisemblance », *Psychol. française*, 1966a, 11, 1, 89-95.

MONTMOLLIN G. de, « Processus d'influence sociale et modalité d'interaction », *Psychol. française*, 1966b, 11, 2, 169-178.

MOSCOVICI S., « Society and theory in social Psychology », in : ISRAEL J. et TAJFEL H. (Eds), *The Context of social Psychology*, London, Academic Press, 1972 (à paraître).

MOSCOVICI S. et FAUCHEUX C., « Social influence, conformity bias, and the study of active minorities », in : BERKOWITZ L. (Ed.), *Advances in experimental social Psychology*, Vol. 6, New York and London, Academic Press (à paraître).

MOSCOVICI S. et ZAVALLONI M., « The group as a polarizer of attitudes », *J. of Pers. and Soc. Psychol.*, 1969, 12, 2, 125-135.

PRUITT D. G., « Choice shifts in group discussion : an introductory review », *Journal of Personality and social Psychology* (à paraître).

PRUITT D. G. et TEGER A. I., « The risky shift in group betting », *J. of Exp. Soc. Psychol.*, 1969, 5, 115-126.

SHERIF M., « A study of some social factors in perception », *Arch. Psychol.*, 1935, 27.

SHERIF M., « Comment associer l'étude sur le terrain et l'expérimentation de laboratoire dans la recherche sur les petits groupes », in : LEMAINÉ G. et LEMAINÉ J. M., *Psychologie sociale et expérimentation*, Paris, Mouton-Bordas, 1969, 153-165.

SHERIF M. et SHERIF C. W., « Attitude as the individual's own categories : the social judgment. Involvement approach to attitude and

attitude change », in : SHERIF M. et SHERIF C. W., *Attitude, ego Involvement and Change*, New York, Wiley, 1967.

STONER J. A. F., « Risky and cautious shifts in group decisions : the influence of widely held values », *J. of Exp. Soc. Psychol.*, 1968, 4, 442-459.

TAJFEL H. et WILKES A. L., « Salience of attributes and commitment to extreme judgments in the perception of people », *Brit. J. of Soc. and Clin. Psychol.*, 1964, 3, 40-49.

TEGER A. L. et PRUITT D. G., « Components of group risk taking », *J. of Exp. Soc. Psychol.*, 1967, 3, 189-205.

VINOURK A., « Distribution of initial risk levels and group decisions involving risk », *J. of Pers. and Soc. Psychol.*, 1969, 13, 3, 207-214.

WALLACH M. A., KOGAN N. et REM D. J., « Diffusion of responsibility and level of risk taking in groups », *J. of Abn. and Soc. Psychol.*, 1964, 68, 263-274.

ZALESKA M., « Prise de risque pour soi et pour autrui par des individus et par des groupes », *Psychologie française*, 1969, 14 (2), 97-112.

ZALESKA M., *Comparaison des décisions individuelles et collectives dans des situations de choix avec risque*, Thèse de doctorat non publiée, Laboratoire de Psychologie Sociale, Université Paris VII, 1972.

[135]

**La recomposition des territoires.**

**Deuxième partie :**

**La dynamique des groupes**

## **Chapitre 5**

---

# **LA COMMUNICATION NON VERBALE DANS LE CONTEXTE DU COMPORTEMENT DE COMMUNICATION**

**Mario von Cranach**

### **5.1. Objet de notre étude**

[Retour à la table des matières](#)

Nous nous proposons, dans cet essai, d'initier le lecteur à un domaine de la recherche sociologique : celui de la « communication non verbale »<sup>6</sup>. Qu'est-ce que la communication non verbale et qu'est-ce qui la distingue des autres formes d'interaction ? Quels concepts permettent de l'aborder de manière scientifique ? Peut-on différencier les comportements non verbaux et peut-on discerner des constantes de leurs fonctions ? Toutes ces questions constituent autant d'étapes pour une approche scientifique du thème annoncé. Mais au préalable, nous

---

<sup>6</sup> Ce thème a déjà été traité de façon plus approfondie et sous un angle théorique légèrement différent par Argyle et Kendon (1967), Argyle (1969), Duncan (1969).

possédons tous une connaissance préscientifique de la communication non verbale, à laquelle nous nous référons constamment. Commentons, à l'aide de quelques observations semblables à celles que nous pouvons faire quotidiennement, par nous rendre cette connaissance préscientifique présente à l'esprit avant de la confronter ensuite aux résultats que donne l'expérimentation méthodique.

### *5.1.1. Exemples de communication non verbale*

[Retour à la table des matières](#)

**5.1.1.1. Quelques observations de tous les jours.** Essayons tout simplement de décrire quelques types de comportement que nous avons souvent eu l'occasion d'observer. Sur une place animée, à 50 mètres de distance environ, nous voyons deux hommes en train de se parler. - Arrêtons-nous là. À quoi reconnaissons-nous ce que nous venons de rapporter si naturellement : à quoi reconnaissons-nous que nous avons affaire à une conversation ? À cette distance, il était certainement impossible d'entendre les paroles prononcées ou de percevoir le mouvement des lèvres. Cette question démontre que nous sommes capables, même à une assez grande distance, de déterminer avec une assurance suffisante pour la vie quotidienne que deux personnes sont en train de se parler, et que nous percevons la situation de manière immédiate, sans toutefois pouvoir dire d'emblée sur quels signes se fonde notre jugement. Essayons donc de décomposer cette impression générale.

[136]

Nous constatons tout d'abord que notre impression dépend surtout de la façon dont les deux personnes observées se tiennent. Bien qu'il y ait suffisamment de place alentour, elles se tiennent à une distance relativement faible l'une de l'autre, à 1 m ou 1,5 m, et se « font vis-à-vis ». Précisons davantage cette dernière impression : les faces antérieures de leurs corps sont tournées plus ou moins l'une vers l'autre, et leurs têtes se meuvent de manière telle que leurs visages se tournent l'un vers l'autre quand elles se regardent et se détournent lorsqu'elles regardent dans une autre direction. Mais voilà une nouvelle affirmation à priori car, à cette distance, nous sommes incapables de discer-

ner leurs regards et il semble plutôt que nous inférons ceux-ci de la position et des mouvements de la tête. Il y a une chose, pourtant, dont nous sommes sûrs : c'est que l'organisation spatiale de ces deux personnes suffit à nous donner l'impression immédiate et irréfutable que nous avons affaire à deux interlocuteurs dans une conversation. Cette assurance peut-elle s'avérer trompeuse ? Une rapide expérience mentale va nous permettre de rejeter le doute. Imaginons que les deux personnes formant le couple observé se tournent le dos, à une distance d'environ 5 mètres l'une de l'autre - on conçoit difficilement qu'elles se fassent la conversation dans ces conditions ; imaginons maintenant deux personnes qui n'auraient rien à voir l'une avec l'autre - il est inconcevable que, dans cet entourage (en ce lieu et à cette heure), elles s'immobilisent ainsi face à face ! (L'entourage, la réalité spatiale, jouent donc aussi un rôle.)

Entre-temps, nous nous sommes rapprochés de nos objets d'observation. Il devient flagrant que leur attitude, elle aussi, trahit sans aucun doute une relation mutuelle. Les deux personnes se tiennent bien droites, immobiles, le poids du corps réparti sur les deux jambes ; on constate, par contre, que les spectateurs non concernés font beaucoup plus fréquemment porter le poids du corps sur une seule jambe, l'autre étant déchargée, le haut du corps et la tête légèrement penchés vers l'arrière. Mais maintenant, nous percevons également les mouvements des bras et des mains et nous voyons, avant même que de l'entendre, l'émission de certains sons tels que les rires, la toux etc. Finalement, n'étant plus qu'à quelques mètres de distance, nous arrivons à percevoir les détails du comportement des locuteurs. Les observations concernant l'organisation spatiale des partenaires que nous avons faites à distance se confirment, mais nous percevons à présent des oscillations plus subtiles dans la distance et dans l'orientation que les deux personnes observent entre elles, - oscillations qui suivent peut-être un rythme interdépendant. Nous sommes certains maintenant que leurs regards tantôt se croisent, tantôt se détournent ; nous identifions des mimiques, mais nous aurions peine à rendre leur signification par des mots et seuls quelques-uns de leurs nombreux gestes de mains semblent posséder un sens précis.

Tous ces mouvements perceptibles accompagnent la parole dite, et l'information que celle-ci transmet repose autant sur l'intensité sonore, la tonalité et la coloration des mots ou des phrases que sur leur sens et

leur agencement. Il semble que le mot prononcé soit perçu de façon surtout consciente et qu'il refoule à l'arrière-plan de la perception effective (et peut-être aussi du souvenir) tous les autres comportements de communication. Tandis que nous essayons de rendre compte de ces détails, nous nous apercevons des lacunes de notre point de vue et de notre description. En fait, c'est à un processus complexe, se déroulant simultanément sur plusieurs plans, que nous assistons là. Le comportement et l'activité de chacun des partenaires sont déjà assez complexes par eux-mêmes. Sous nos yeux se déroule une foule innombrable d'actes dont la corrélation nous échappe : expressions verbales d'intensité, de hauteur de ton, d'intonation et de mélodie très diverses ; [137] sons extra-linguistiques ; série de mouvements affectant le visage, les mains et le corps. Le flux constant de ces comportements extrêmement divers et pourtant simultanés nous rend déjà difficile la tâche de considérer chacun d'eux isolément, mais presque impossible, semble-t-il, celle de saisir leur corrélation. Ajoutons à cela que les partenaires s'influencent mutuellement. Et pourtant, c'est dans cette corrélation des gestes et des réflexions émis par l'un et par l'autre que se manifeste la relation spécifique qui organise leur collectivité. Peut-être l'approche scientifique apportera-t-elle plus de clarté. Voyons tout d'abord quelques expériences qui ont été faites sur l'organisation spatiale du comportement, puisque aussi bien c'est elle que nous avons rencontrée en premier, et avec le plus de netteté, dans nos observations.

**5.1.1.2. Quelques expériences sur l'organisation spatiale du comportement de communication.** Nous allons envisager ici la manière dont les participants de la communication structurent leur position spatiale par rapport à un partenaire ou à un entourage dans le but de transmettre une information. L'organisation spatiale du comportement de communication commence seulement à faire l'objet d'études : nous ne donnerons ici qu'un aperçu de leurs résultats, en nous limitant en outre à la communication entre deux personnes <sup>7</sup>. Nous avons choisi nos exemples de telle manière qu'ils illustrent les problèmes les plus importants et étayent nos propres thèses. - Pour parler de ce problème

---

<sup>7</sup> Kendon (1971) expose dans le détail les problèmes que nous évoquons schématiquement ici.

(quels modes d'organisation spatiale rencontre-t-on dans la communication, comment le partenaire les interprète-t-il, que signifient-ils ?), il convient de traiter séparément le sujet « émetteur » des comportements et le sujet « récepteur » avant d'envisager ensuite la corrélation entre les comportements de l'un et de l'autre.

En ce qui concerne le comportement du sujet émetteur, nos connaissances proviennent surtout d'observations occasionnelles ou systématiques (Goffman, 1961 ; Hall, 1959 ; Kendon, 1971 ; Schefflen, 1964 ; Sommer, 1961, 1967) que l'on a complétées ensuite par une série d'expérimentations réalisées dans des situations plus ou moins « artificielles ». Pour parler du modèle spatial auquel se conforment les rassemblements ayant un centre d'intérêt commun (*focused gathering*), Kendon introduit le concept de « configuration ». Voici en quels termes il décrit ce modèle.

« Sauf dans un espace où les gens qui s'y trouvent n'ont aucune liberté de mouvement (dans un wagon de métro plein, par exemple), les participants d'un rassemblement ayant un centre d'intérêt commun rempliront, selon nous, les deux conditions suivantes concernant leur disposition spatiale relative.

(a) Les participants se trouveront séparés les uns des autres par une distance n'excédant pas des limites étroites. Ce que sera cette distance dépend de plusieurs facteurs. Dans un espace très peuplé ou « ouvert » (public), les participants seront plus proches les uns des autres que dans un espace « fermé » (privé). Plus l'interaction sera intime ou exclusive, plus il est probable, aussi, que les participants seront proches les uns des autres.

(b) Les participants orienteront leurs corps les uns par rapport aux autres de manière que, pour chacun d'eux, l'angle de la rotation que la tête aurait à subir en partant du plan sagittal du corps pour arriver à une orientation dans laquelle celle-ci ferait directement face à un autre participant est inférieur à 90°. Inversement, si un individu, pour faire face à un autre, doit tourner la tête de plus de 90° en partant du plan sagittal du corps, il est très probable que les [138] deux personnes ne se trouvent pas, au moment où on les observe, « unies » dans une interaction ayant un centre d'intérêt commun. Les participants conserveront la disposition spatiale et directionnelle ainsi définie tant que durera leur rencontre, et tout individu se signale comme participant en se plaçant dans une telle disposition.

Nous appellerons *configuration* de la rencontre la disposition spatiale et directionnelle stable des corps qui caractérise toute rencontre ayant un centre d'intérêt commun. » (Kendon, 1971).

Commençons par analyser et décrire schématiquement les types d'organisation spatiale du comportement évoqués ici, et l'effet qu'ils concourent à produire nous servira d'exemple du mode de fonctionnement de la communication non verbale <sup>8</sup>.

Par *localisation*, nous entendons le fait d'occuper une position déterminée dans l'espace d'interaction (par exemple, une place au coin de la table ou au « bout » de la table). Ce comportement n'a guère été étudié jusqu'à présent et l'on sait notamment assez peu de choses sur l'influence que la localisation exerce sur la tournure particulière que prennent les comportements de communication. On peut néanmoins supposer sans trop de risques que le choix d'une place donnée est en rapport avec le rôle auquel on aspire dans la communication. Pour Kendon (1971), le fait qu'une configuration s'écarte de la forme concentrique est un critère d'inégalité dans la répartition des rôles ; autrement dit, il atteste l'existence d'une hiérarchie. En ce sens, une ritualisation culturelle intervient aussi dans certaines formes d'attribution des places. Les expériences de Sommer démontrent par ailleurs que la localisation est liée à la qualité sociale de la tâche ; dans les situations de concurrence, par exemple, on préfère les places qui se font vis-à-vis, tandis que dans les situations-colloques, on choisit des places d'angle dans lesquelles les variations de la direction du regard peuvent passer inaperçues.

Par *distance*, nous entendons l'espace (mesuré entre les plans frontaux) qui sépare les partenaires de la communication. Dans le contexte culturel anglo-américain ou européen occidental, la distance interindividuelle varie en fonction des qualités physiques de l'interlocuteur (sexe, taille, etc.), de la localisation des partenaires et de la situation sociale, mais c'est presque toujours une constante individuelle et, par conséquent, un indice de la personnalité. Parallèlement, on admet que la distance fait l'objet d'une régulation culturelle et qu'elle varie donc d'une culture à l'autre. Les augmentations et les réductions de la dis-

---

<sup>8</sup> Pour plus de détails, voir Argyle (1969), Argyle et Kendon (1967), Von Cranach (1971), Diebold (1968), Sommer (1967), Vine (1970).



tance entraînent des modifications du degré d'activation. La distance interindividuelle librement adoptée est le reflet des attitudes affectives et mentales interpersonnelles. On peut attribuer deux fonctions principales aux variations qu'elle subit : servir de régulation du degré d'intimité envers le partenaire et exercer une influence différentielle sur la transmission de l'information par les différents canaux d'information (le choix de la distance affecte également, mais de manière différente, la communication tactile, visuelle et acoustique).

L'orientation par rapport au partenaire comporte trois composantes distinctes : la position du corps (telle que Kendon la décrit), celle de la tête et celle du regard. Pour tenir compte de la corrélation entre ces composantes, nous pouvons introduire les définitions suivantes : on pourra dire que les corps sont tournés l'un vers l'autre chaque fois que la position du corps permet [139] facilement de tourner la tête vers le partenaire. - On pourra dire que les têtes sont tournées l'une vers l'autre chaque fois que la position de la tête permet facilement de tourner le regard. - On pourra dire que les regards sont tournés l'un vers l'autre chaque fois que le regard est dirigé vers le partenaire. La mise en œuvre de ces mouvements d'orientation à des fins d'information est une conséquence du regroupement sur la face antérieure du corps des principaux organes des sens et de l'activité. Il est hautement probable que les mouvements d'orientation reposent sur des coordinations innées. De nombreuses expériences portant sur ce qu'on a appelé le « réflexe d'orientation » (Sokolov, 1960 ; Diebold, 1968) attestent l'existence d'une sorte de réflexe, présent chez le nourrisson déjà, qui conduit à tourner la tête en direction d'une source sonore. Cette réaction a sûrement pour fonction de permettre de localiser la source sonore et, comme on l'a démontré expérimentalement, d'améliorer la perception auditive grâce à l'audition binaurale. En effet, si la tête est détournée, l'effet de « halo sonore » qui en résulte pour l'une des oreilles a pour conséquence de masquer les tonalités hautes principalement. Quelques expériences montrent que le réflexe d'orientation conduit souvent le nourrisson à tourner la tête, mais pas nécessairement les yeux ; ce deuxième geste n'apparaît que plus tard dans l'évolution. En outre, lorsque le corps et la tête se tournent, le visage et les bras se trouvent alors dans une position favorable à l'émission. - Aux fondements endogènes de la réaction d'orientation que nous venons d'évoquer s'ajoutent des règles culturelles que l'individu apprend au

cours de l'ontogenèse et qui servent de normes pour s'orienter par rapport à un partenaire.

Qu'ils agissent dans le même sens ou par contraste, tous les mouvements d'orientation des yeux, de la tête et du corps sont coordonnés ; ils sont les éléments d'un système global de réactions d'orientation dans le comportement de l'émetteur : « Comme nous l'avons déjà souligné à propos des réactions vestibulaires, il serait artificiel d'isoler l'oculo-motricité. Chez l'homme aussi, les mouvements du regard dépendant de la volonté ne se limitent presque jamais aux seuls muscles oculaires. La musculature du cou et du corps est également concernée au titre d'innervation auxiliaire. *Mouvements des yeux et nystagmus ne représentent qu'une fraction de l'ensemble des mouvements d'orientation qui mettent en jeu toute la motricité* »<sup>9</sup> (Jung, 1963). La place privilégiée qu'occupe la direction du regard parmi tous les mouvements d'orientation est due à la double fonction du regard, qui sert à la fois de récepteur dans l'acte d'observer et de signal social. Comme l'œil et la région des yeux sont ce qui produit la plus forte impression, la sujet récepteur enregistre consciemment la direction du regard beaucoup plus qu'il n'enregistre les autres mouvements d'orientation. Dans la prime enfance déjà, l'œil et la région des yeux exercent sur le comportement de l'enfant une fonction que nous qualifierons de « déclencheur », et qui peut être mise au service de sa socialisation (Vine, 1971). Le « contact du regard », le regard « les yeux dans les yeux » passent pour des formes de rapport d'interaction intense. D'ailleurs, cette signification particulière qu'on attache au regard se reflète dans la mythologie et elle a eu pour conséquence toutes sortes de ritualisations culturelles (Voir Kœnig, 1970).

En tant que signal, l'orientation du regard remplit surtout des fonctions de régulation. De même que la distance, elle sert à régler la communication sur le plan affectif et sert aussi à régler son cours en désignant, par exemple, la personne à qui le message s'adresse et en indiquant le début et le terme de celui-ci, de manière à faciliter l'échange entre les partenaires.

---

<sup>9</sup> En italique dans le texte.

[140]

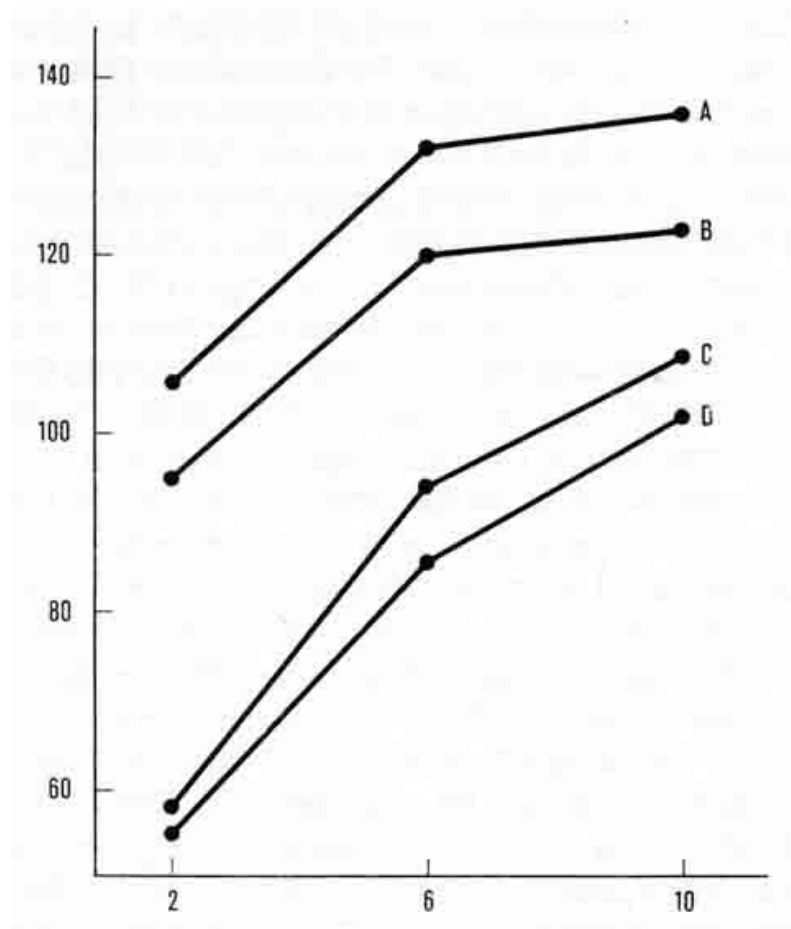


Fig. 1. En ordonnée, durée totale du contact du regard au cours de 3 minutes ; en abscisse, éloignement mesuré en pieds ; A = sujet féminin, partenaire féminin ; B = sujet masculin, partenaire masculin ; C = sujet féminin, partenaire masculin ; D = sujet masculin, partenaire féminin.

Une expérience d'Argyle et Dean (1965) met en évidence la corrélation existant entre l'orientation et la distance. Selon la théorie de ces auteurs, les forces d'attraction et de répulsion se stabilisent en un point qui représente la valeur idéale de l'« intimité » souhaitée. L'espace séparant les partenaires et la fréquence de contact du regard sont deux des données qui interviennent pour créer le degré d'intimité effectivement atteint. Dans l'expérience qu'ils ont réalisée, les sujets prennent part à de courtes discussions avec des personnes qui ont reçu la consigne de regarder les sujets continuellement dans les yeux. Le contact

du regard se mesure à la fréquence avec laquelle les sujets retournent le regard, et on fait varier la distance entre les interlocuteurs. Les résultats montrent un rapport très net entre la direction du regard et la distance. Mais l'expérience fait en même temps la preuve qu'il ne suffit pas de considérer la communication en face à face comme une organisation de rapports cognitifs et qu'il faut y voir, avant tout, une organisation de rapports affectifs et motivationnels (Fig. 1).

Si nous poursuivons l'expérimentation sur le contact du regard, nous nous heurtons à une contradiction apparente dont la solution nous aidera à mieux comprendre la façon dont s'organise le comportement de communication. En effet, bien que la littérature et l'expérience quotidienne puissent nous laisser croire que la direction du regard constitue un signal particulièrement notable et facile à interpréter, l'étude expérimentale portant sur la reconnaissance du regard par le sujet récepteur démontre, au contraire, combien ce signal est dépendant du contexte. Voyons cela en détail. Les expériences portant sur la précision avec laquelle on est capable de reconnaître le regard suivent en général [141] un même paradigme (Von Cranach et Ellring, 1971). Elles reposent essentiellement sur des situations dyadiques parce qu'il y est plus facile d'exercer un contrôle sur les signaux de départ. Une expérience typique sera habituellement construite selon les données qu'on peut voir sur la figure 2. L'« émetteur » des regards regarde, selon un ordre en apparence fortuit, mais prédéterminé, certains points-cibles bien précis dans le visage ou en dehors du visage du récepteur. Les récepteurs ou observateurs, qui peuvent occuper diverses positions en fonction du problème posé, émettent un jugement sur le comportement du regard porté sur eux. La direction du regard de l'émetteur restera évidemment sous contrôle, de manière que la validité de la reconnaissance du regard puisse être valablement étudiée. - Ce paradigme est très artificiel puisqu'il ne suppose qu'une seule direction dans la communication (depuis un émetteur donné en direction d'un récepteur donné), qu'il n'autorise aucun dialogue, qu'il réduit beaucoup, sinon exclut tout à fait, les signaux contextuels interactifs et invite à porter un jugement explicite là où l'on trouve habituellement une réaction implicite. Mais c'est aussi pour ces mêmes raisons qu'il nous renseigne sur la reconnaissance du regard et sur elle seule (Fig. 2).

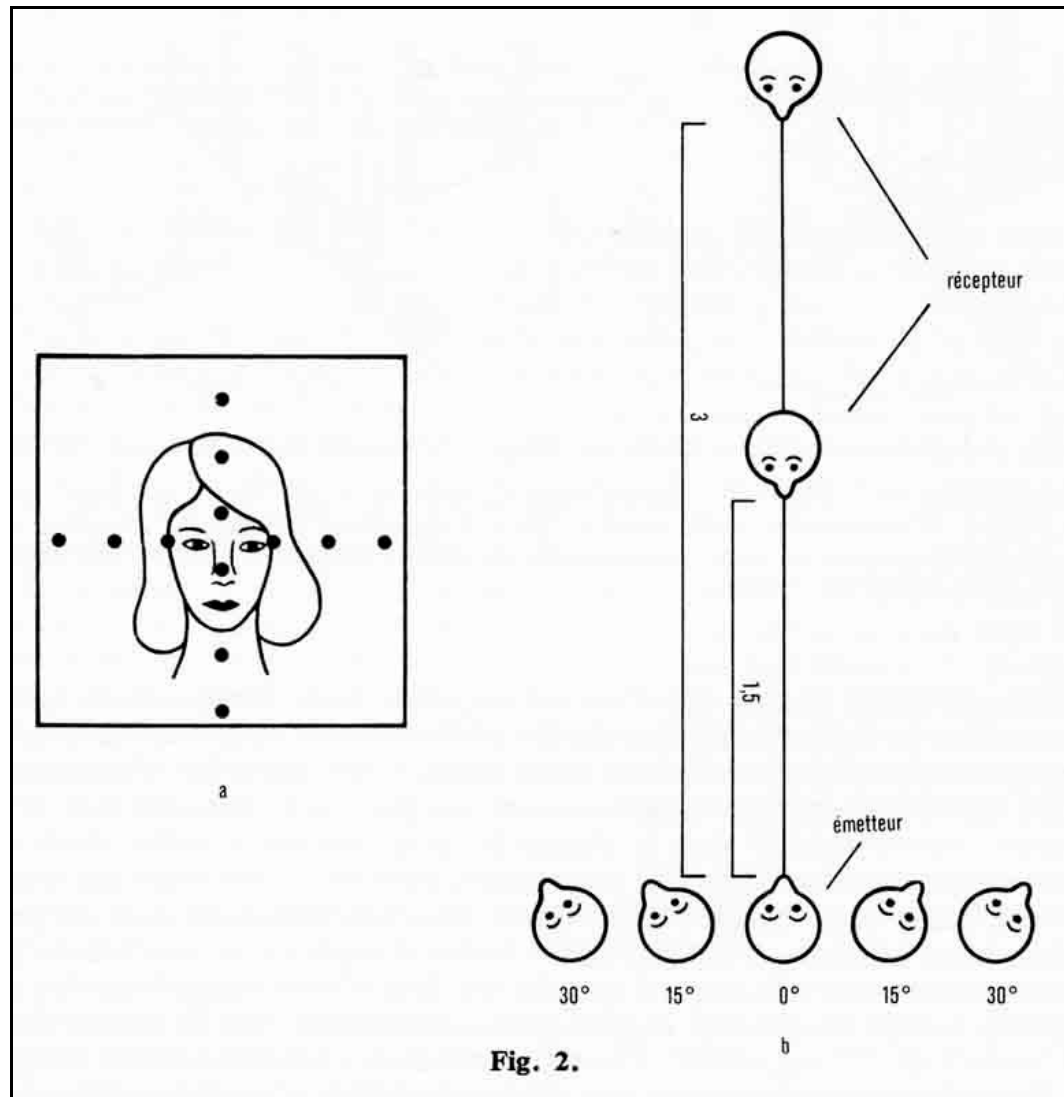
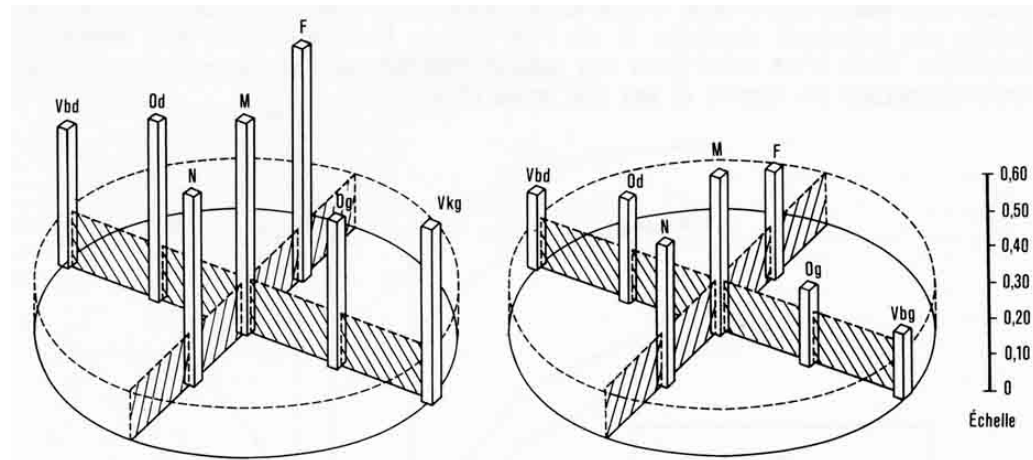


Fig. 2.

Avec quelle précision identifie-t-on, par exemple, le contact du regard, le regard dans les yeux ? La figure 3 montre la structure d'une expérience réalisée [142] par Ellring (1970) conformément à ce paradigme. À une distance de 80 puis de 200 cm, les émetteurs fixent 7 points de la région des yeux du récepteur : le front, la base du nez, le bout du nez, l'œil gauche et l'œil droit, le bord gauche et le bord droit du visage. Les récepteurs (16 jeunes filles âgées de 17 à 18 ans) sont invités à dire quel point de leur visage vient d'être fixé. La figure 3 indique les résultats de l'expérience : pour l'œil gauche et pour l'œil droit, 41% et 49% de réponses justes à une distance de 80 cm, 21% et

29% de réponses justes à une distance de 200 cm. Ces chiffres sont supérieurs à ce que donnerait une répartition aléatoire. Cependant ils indiquent aussi que les regards ne sont pas mieux identifiés lorsqu'ils sont dirigés vers les yeux que lorsqu'ils sont dirigés vers d'autres points du visage si bien que, même à faible distance, on ne saurait parler de précision, ou même de précision relative, pour ce qui est de reconnaître le contact du regard (Fig. 3).



*Fig. 3. Schéma de gauche.*

Distance : 80 cm ; Schéma de droite. Distance : 200 cm

Points fixés : F front ; M = milieu (base du nez) ; N = nez, Od = œil droit ; Og = œil gauche ; Vbd = visage (bord droit) ; Vbg = Visage (bord gauche). Le deuxième plan (en pointillé) correspond à un pourcentage de 14,3 (= fréquence relative des réponses justes imputables au hasard).

Pour expliquer le fait que l'on est capable, dans l'interaction habituelle, de reconnaître le contact du regard avec suffisamment de précision et avec une grande certitude subjective, il faut faire appel à de nouvelles hypothèses : ou bien des signaux supplémentaires entrent en jeu, et/ou il suffit que le regard soit perçu comme tourné vers le visage pour qu'on ait la certitude subjective (objectivement bien-fondée) qu'il y a contact du regard (par exemple, parce que l'émetteur a tendance à porter son regard plus fréquemment vers les yeux que vers tout autre point du visage). Toutes sortes d'expériences ont aussi été faites sur la reconnaissance du regard quand, au lieu d'être dirigé vers les yeux, il

l'est vers le visage en général et plus particulièrement vers le milieu du visage (Von Cranach et Ellring, 1971). Pour l'essentiel, les résultats sont concordants. Dans l'une de ces expériences (Von Cranach, 1968), on s'est employé à faire varier la direction du regard, la position de la tête et la distance entre l'émetteur et le récepteur (voir Fig. 2) pour les paliers de ces différentes variables. L'émetteur recevait ses instructions (direction du regard et position de la tête) par l'intermédiaire d'écouteurs [143] et le récepteur, chaque fois qu'il avait le sentiment d'être regardé, le faisait savoir en appuyant sur une touche (Fig. 4).

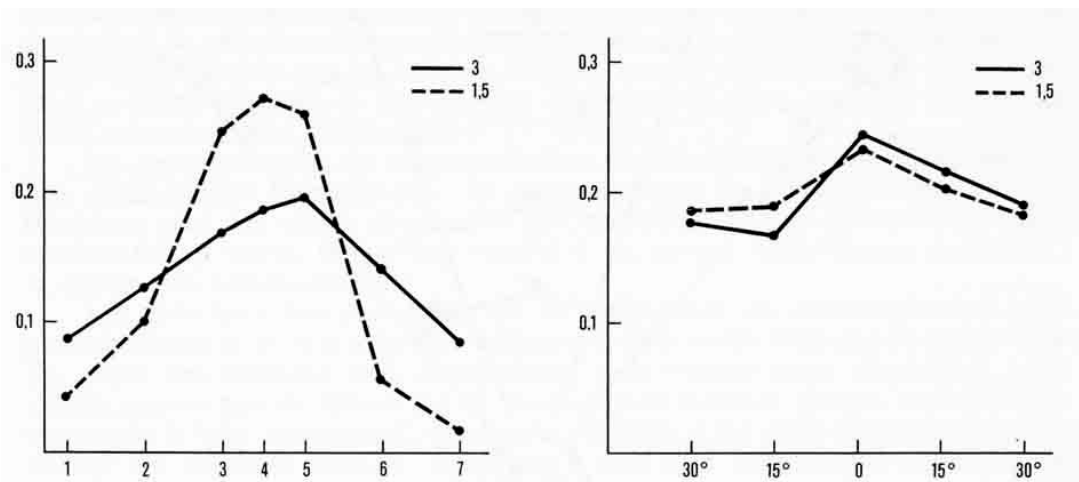


Fig. 4. À gauche, en ordonnée, la discrimination ; en abscisse, les points cibles. Le visage est entre les points 3 et 5, la direction du regard entre 2 et 6. À droite, en ordonnée, la discrimination, en abscisse, la position de la tête.

La figure 4 indique les résultats de l'expérience. La direction du regard et la position de la tête ont toutes deux une incidence sur la réaction du récepteur. Dans les conditions ici présentes, l'incidence de la direction du regard est prédominante mais, à mesure que croît la distance, la position de la tête prend plus d'importance tandis que la direction du regard en perd. En outre, à mesure que la distance croît, le nombre de réponses exactes diminue, tandis que la fréquence de réactions du récepteur augmente. Puisque l'émetteur peut tourner la tête en direction du récepteur sans pour autant le regarder, nous devons nous attendre à ce que le regard, s'il a effectivement une fonction de signal, soit marqué par des signaux annexes. Et, en effet, on a repéré un cer-

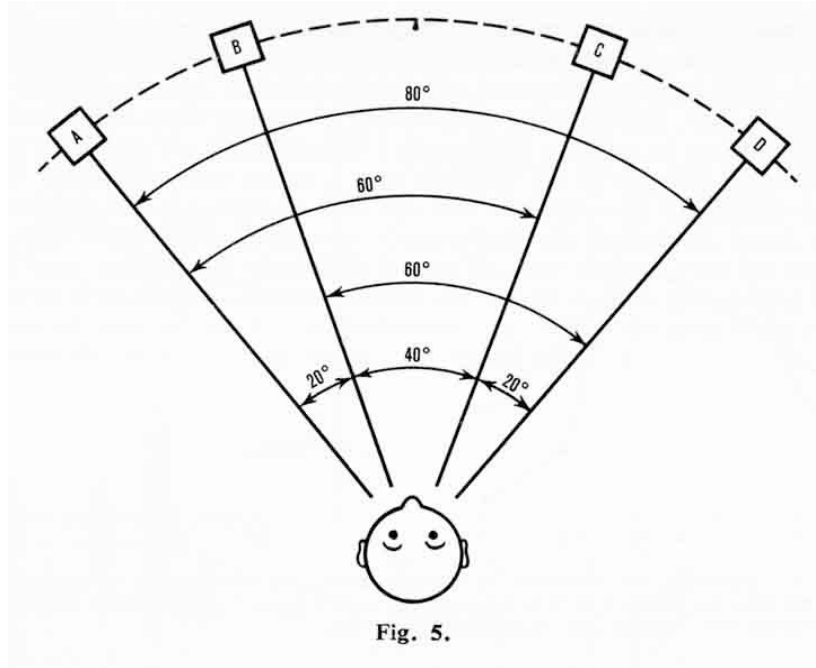
tain nombre de signaux de ce genre, quoiqu'on n'ait pas encore démontré clairement leur fonction. Un exemple plus simple de ces signaux annexes est celui que nous fournissent les expériences portant sur la fréquence des battements de paupières en fonction de l'ampleur du champ parcouru par le regard et de la nature de l'objet regardé (Von Cranach, Schmid et Vogel, 1969). On fait en sorte que les sujets fassent aller et venir leur regard, dans un ordre fortuit, tantôt entre des personnes, tantôt entre des lampes ; personnes et lampes (A, B, C, D) sont réparties dans différents coins (Fig. 5).

La figure 6 indique les résultats. Comparée à l'ampleur du champ parcouru par le regard, la nature de l'objet sur lequel celui-ci porte (personne ou chose) constitue le facteur de variabilité des battements de paupières le plus déterminant. Lorsque le regard se tourne vers des personnes, on constate un nombre considérablement plus important de battements de paupières (en pointillés sur la figure 6) que lorsqu' il se tourne vers des choses.

Une autre expérience a permis d'établir les proportions suivantes : les battements de paupières sont les plus nombreux quand le regard se porte de personne à personne ; ils le sont moins quand le regard se porte d'une chose à une personne ; ils le sont encore moins quand le regard se porte de personne à chose et de chose à chose.



[144]



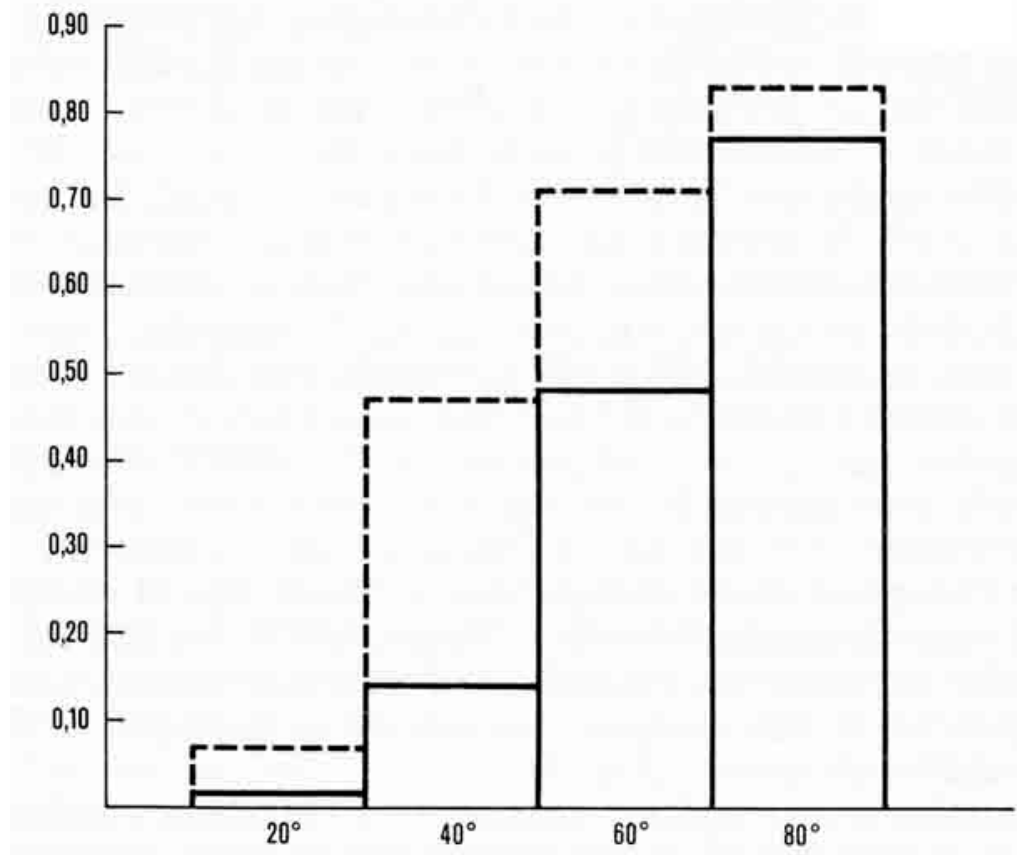


Fig. 6. En ordonnée, fréquence relative des battements de paupière ; en abscisse, ampleur du champ parcouru par le regard.

Essayons maintenant de rassembler les résultats des travaux que nous venons d'évoquer : l'émetteur tourne le regard, la tête et le corps en direction du récepteur, l'agencement particulier de ces mouvements étant chaque fois différent ; il souligne toutefois les mouvements importants à l'aide de signaux annexes. Selon les diverses conditions, le récepteur interprète différemment [145] l'agencement des comportements de l'émetteur : si la distance est courte, c'est la direction du regard qui compte pour lui, si elle est plus grande, c'est la position de la tête ; mais il tient aussi compte des autres signaux. Dans tous les cas cependant, le récepteur tirera avant toute chose de la configuration signalétique émise l'information qui lui importe le plus : savoir si

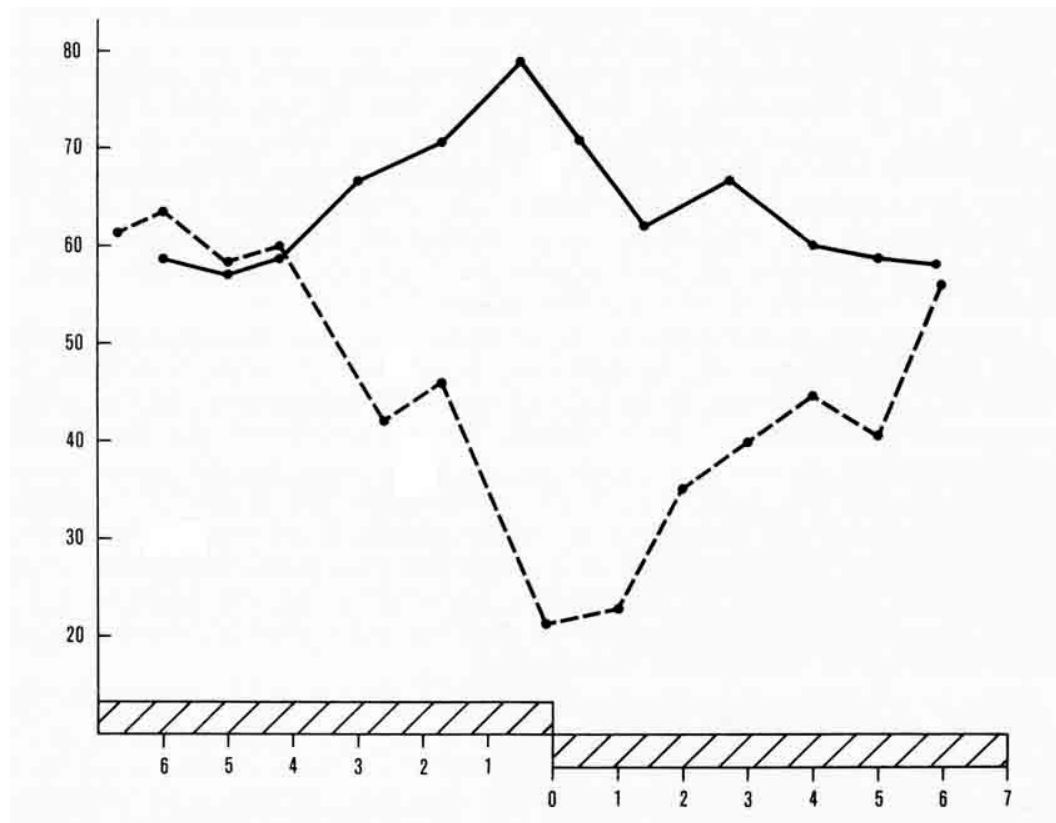
l'émetteur le regarde ou non. - Nous sommes là devant une organisation dont on peut décrire les traits en termes plus généraux.

Le comportement de communication de l'émetteur et du récepteur est une organisation hiérarchique ; le comportement de l'émetteur et celui du récepteur sont des unités structurées qui, en raison de leur syntaxe commune, constituent en même temps une totalité à un niveau hiérarchique supérieur le système de communication <sup>10</sup>.

Les principes d'organisation du comportement de communication sont probablement ce qu'il y a de plus intéressant dans notre domaine de recherches. En dépit des données déjà enregistrées, nombreuses mais disparates, nous savons encore peu de choses sur ce sujet et nous sommes obligés, comme nous venons de le faire maintenant, de nous en remettre à des spéculations pour coordonner les résultats partiels. Ajoutons à cela que l'organisation globale du

---

<sup>10</sup> Ne serait-ce qu'au passage, signalons que le chemin que nous avons suivi pour arriver à cette affirmation (celui de l'analyse et de l'interprétation d'expériences de laboratoire qui, tout en n'étant pas sans rapport, ont cependant été réalisées indépendamment les unes des autres) n'est assurément pas le plus court. La méthode de l'observation directe et de l'analyse structurale (Birdwhistell, 1952, 1968, Duncan, 1969, Schefflen, 1966) aurait peut-être été mieux adaptée au problème malgré les difficultés d'exposition et de démonstration qu'elle comporte.



**Fig. 7.** Direction du regard au début et à la fin d'un long exposé. En ordonnée, fréquence relative du regard dans les yeux. En abscisse, durée mesurée en demi-seconde. Jusqu'à 0, fin de l'exposé d'un sujet A (traits continus) ; de 0 à 7, début de l'exposé d'un sujet B (pointillés).

[146]

comportement de communication ne se limite pas à l'organisation spatiale du comportement, mais qu'elle s'étend aux rapports existant entre cette dernière et les autres types de comportement de communication. Une expérience de Kendon (1967) va nous servir à illustrer ceci. Kendon a observé la conservation d'étudiants dont la tâche consistait à faire connaissance les uns avec les autres. Comme on peut le voir sur la figure 7, les sujets ont tendance à regarder en direction de leur interlocuteur quand ils ont la parole, et à détourner de lui leur regard quand ils ont terminé. Voilà qui nous laisse supposer que le regard exerce, entre autres, une fonction de régulation sur l'interaction des partenaires. Si ce fait se trouve corroboré par d'autres expériences, il soulève

des questions intéressantes concernant la corrélation qui peut exister entre des comportements de structure différente et d'âge phylogénétique différent (Fig. 7).

### ***5.1.2. Projet et articulation des chapitres suivants***

[Retour à la table des matières](#)

Nous allons essayer, dans les chapitres qui suivent, de dresser un tableau aussi complet que possible du comportement de communication de l'homme. En dépit de notre désir de fournir des preuves empiriques, il ne nous sera pas toujours possible d'éviter la spéculation.

Bien que la communication humaine forme une unité, on peut toujours y distinguer des composantes et des secteurs, que ce soit dans l'observation naïve ou dans l'analyse scientifique. C'est là ce qui nous autorise à traiter la communication non verbale à part, et à l'analyser. Nous chercherons ensuite à expliquer la complexité du comportement de communication à partir de l'histoire complexe de son évolution, où se mêlent les comportements acquis au cours de la phylogenèse et ceux acquis au cours de l'ontogenèse, ceux qui dépendent de l'individu et ceux qui dépendent de la culture.

L'existence communautaire des êtres sociaux se manifeste par des comportements interdépendants ou *interactions*, possédant diverses fonctions telles que celle de l'accouplement, de la protection de la progéniture, de l'acquisition de moyens de subsistance ou de la défense. Nous admettrons que dans certains types élémentaires du comportement interactif humain des éléments transmis par la phylogenèse sont mêlés à ceux qui représentent une acquisition culturelle. Parmi les fonctions que possèdent les comportements interactifs, la communication ou échange d'informations nous intéresse plus particulièrement dans la mesure où elle représente un phénomène universel et où elle englobe des systèmes de comportement de complexité variable mais généralement conçus de manière telle qu'ils demeurent intelligibles.

Dans les chapitres qui suivent, nous allons décrire dans ses grandes lignes le comportement non verbal de l'homme. Pour ce faire, nous partirons de l'idée fondamentale que le comportement de communica-

tion humain forme un tout structuré dont les différentes composantes, quoique parfaitement intégrées au système, permettent cependant de reconnaître les traces de l'histoire. Cette conception s'appuie sur un certain nombre d'hypothèses que nous poserons comme telles : hypothèses sur une parenté entre l'homme et l'animal, hypothèses sur les caractéristiques, l'évolution et le maintien des systèmes, hypothèse, enfin, selon laquelle les facultés cognitives de l'homme sont le fondement et l'instance médiatrice de l'action que la culture et l'histoire exercent sur lui. Tout cela formera l'objet de notre deuxième chapitre. Dans le troisième chapitre, nous présenterons la communication en tant que système. Nous commencerons par définir quelques notions fondamentales, puis nous analyserons les comportements de communication selon des [147] critères que nous nous efforcerons de justifier aussi bien par l'origine de ces comportements que par leurs modalités. Dans le troisième chapitre, nous parlerons de l'organisation et des fonctions des principaux types de communication non verbale.

## 5.2. Une ébauche totalisante du comportement de communication

### 5.2.1. Hypothèses de base <sup>11</sup>

[Retour à la table des matières](#)

La communication n'est pas une performance exclusivement humaine, mais une manifestation aussi vieille que l'existence en société. Chez l'homme coexistent des comportements phylogénétiquement anciens et des comportements originaux, les deux étant mêlés. Pour affirmer ceci, nous nous appuyons sur deux hypothèses que nous tiendrons pour données, sans les débattre davantage :

---

<sup>11</sup> Ces hypothèses et leurs conséquences ont fait ailleurs l'objet d'une étude plus approfondie (Von Cranach, 1971).

**5.2.1.1. La parenté de l'homme et de l'animal.** Nous considérons la théorie de l'évolution comme une des théories les plus sûres de la biologie et c'est d'elle que nous dérivons les hypothèses suivantes, utiles à nos réflexions. Au cours de l'histoire de l'évolution, l'information emmagasinée au niveau génétique, qui se manifeste dans les structures morphologiques et comportementales, se transmet d'espèce à espèce en subissant des modifications.

L'homme est issu d'une longue lignée d'ancêtres animaux. Les espèces dont il est issu sont aujourd'hui éteintes, mais une autre lignée d'espèces descendant des mêmes ancêtres, et donc apparentées à lui, les primates, s'est conservée.

L'homme est le mammifère dont l'organisation est supérieure à celle de tous les autres ; son comportement individuel et social ainsi que ses systèmes sociaux sont plus complexes que ceux de tous les autres mammifères.

**5.2.1.2. Caractéristiques spécifiquement humaines.** L'homme se distingue des autres primates par des attributs qui lui sont propres et qui représentent, pour une part, une évolution plus poussée de son potentiel animal et, pour l'autre part, des acquisitions originales. Le développement conjoint du cerveau, de la main et des organes de la parole est pour nous de première importance, car c'est sur lui que reposent les facultés cognitives propres à l'homme, son langage ainsi que sa culture et son histoire.

Les facultés cognitives de l'homme (faculté de perception optique et acoustique très nuancée, faculté de penser, d'apprendre et de retenir) ont une importance déterminante pour l'activité et le comportement humains. Elles permettent à l'homme de percevoir son propre comportement et d'exercer sur celui-ci le contrôle de la volonté, de saisir avec nuances les faits du monde extérieur et de les manipuler, de se constituer un moi et une image de soi. La constitution d'un langage - mode de communication symbolique - permet d'évoquer les choses physiques dans l'abstrait, hors du temps et de l'espace, [148] et permet aussi de communiquer de manière concrète, sinon très nuancée, sur le vécu psychique (émotions, affects, désirs, etc.) en lui donnant des noms.

La culture - système d'institutions, de techniques et de normes qui ont également une incidence sur le comportement de communication - se constitue sur la base de traditions accumulées. Culture et Nature ne sont pas des contraires : la culture est l'environnement naturel de l'homme. Elle influe sur son comportement en tant qu'elle gouverne les processus d'apprentissage individuel. En outre, en tant qu'environnement naturel de l'homme, elle représente la base sur laquelle s'établit la sélection des caractéristiques et des aptitudes humaines.

Enfin, de tous les êtres vivants, l'homme est le seul susceptible d'avoir une histoire. Il est seul capable, en plus d'enregistrer le passé, de tenir compte des événements de son histoire individuelle, culturelle et sociale pour évaluer et façonner le présent (et, par voie de conséquence, son propre comportement).

**5.2.1.3. Caractéristiques, évolution et comportement des systèmes.** Si l'on considère les organismes vivants ou leurs sociétés comme des systèmes, et leurs comportements comme des sous-systèmes, on peut leur appliquer des lois plus générales et arriver ainsi à des conclusions d'une grande portée. Dans les paragraphes suivants, en nous appuyant sur la théorie générale des systèmes (Bertalanffy, 1956) ainsi que sur les expériences et les conceptions de la biologie, nous allons parler de la structure, de la fonction et de l'évolution des systèmes.

*Concept et caractéristiques des systèmes.* Par système, nous entendons « un complexe d'éléments et de rapports qu'ils entretiennent » (Bertalanffy, 1956) ou, globalement, « tout ce qui peut être considéré comme un tout autonome » (Toda et Shuford, 1965). L'interaction des éléments d'un système est à l'origine de phénomènes que l'on ne saurait décrire avec les notions traditionnelles qui ont cours dans les sciences de la Nature, mais bien à l'aide de concepts tels que ceux d'entité, d'organisme, d'organisation, de contrôle et de régulation. Les systèmes se trouvent dans un entourage, qui est « la série de tous les objets dont la modification des propriétés affecte le système et de tous ceux, également, dont les propriétés sont affectées par le comportement du système » (Hall et Hagen, 1956). En prenant pour critère d'analyse d'un système une certaine catégorie de relation d'objets, on obtient des sous-systèmes. L'identification des divers éléments (ob-



jets) et des diverses relations dépend de la perspicacité de l'observateur, et leur répartition entre entourage, systèmes et sous-systèmes du point de vue qu'il a adopté et de l'objectif qu'il s'est fixé.

Par opposition aux systèmes fermés, les systèmes ouverts se trouvent dans un rapport d'influence mutuelle avec leur entourage. Au lieu d'être soumis au principe de l'entropie, ils présentent des phénomènes d'évolution et de différenciation.

*Structure et fonction.* Les systèmes (et les sous-systèmes) ont des structures et des fonctions. Par structure d'un système, nous entendons l'ensemble que forment les relations existant entre ses sous-systèmes. Il s'agit donc d'une représentation statique de ces rapports (Toda et Shuford, 1965). Nous appelons fonction l'aspect dynamique du système, c'est-à-dire l'action réciproque des éléments constitutifs - ou comportement - d'un tout structuré.

Structure et fonction d'un système vont de pair ; ce sont deux aspects d'une même chose. Néanmoins, cela ne signifie nullement que telle structure possède nécessairement telle fonction, ou que telle fonction ne saurait exister qu'en vertu de telle structure. Au contraire, l'histoire de l'évolution des systèmes atteste presque toujours des transformations à [149] l'intérieur du rapport structure-fonction.

*Évolution des systèmes.* Quand un système en produit un nouveau, certaines structures du premier système se perpétuent, tandis que d'autres disparaissent et que de nouvelles structures font leur apparition. Que cette évolution soit une émanation du système, à l'exemple de la génération naturelle, ou qu'elle se produise sous l'impulsion d'une force créatrice émanant de son entourage, à l'exemple des productions culturelles, de toute manière, pour que la structure ancienne se transmette ou pour que la nouvelle se crée, il faut l'entremise d'un agent qui constitue une image des structures en cause, sous une forme d'information ou sous une autre. Comprendre le mécanisme d'évolution des systèmes revient donc à saisir les mécanismes de transmission de l'information ancienne et nouvelle à l'intérieur du système. La théorie de l'évolution en biologie, qui se concentre surtout sur l'acquisition de l'information nouvelle, a montré que l'évolution procédait par trois étapes se combinant : la variation, la sélection et la conservation. Ce sont ces mêmes étapes que l'on retrouve aussi bien dans l'apprentissage selon la loi des « essais et erreurs » (Evolution eines Verhaltens-

Systems, Pringle, 1951, Ashby, 1952) que dans l'évolution socio-culturelle (Campbell, 1965). Comme la sélection porte sur les fonctions, les étudier (en tenant compte de l'entourage avec lequel le système est en rapport) permet de mieux comprendre les principes de l'évolution des structures. D'ailleurs, fonctions et structures sont liées et on ne peut considérer les premières sans les secondes. Analyse des structures et analyse des fonctions sont donc inséparables.

*Variation structurelle et variation fonctionnelle.* Comme nous l'avons déjà dit, le rapport entre structures et fonctions est une variable. C'est ainsi qu'on peut constater, par exemple, une *variabilité de la structure pour une même fonction* : en règle générale, la structure d'un système n'est déterminée par l'information qui est à la base de l'édifice qu'en ce qui concerne les limites extrêmes à l'intérieur desquelles elle peut varier, et non pas en ce qui concerne sa forme précise.

Les *corrélations polyvalentes* entre structure et fonction nous fournissent un autre exemple de cette variabilité : une structure peut avoir plusieurs fonctions à la fois, et une fonction peut être liée à diverses structures.

Si l'on étudie des séries évolutives, on y découvre des transformations de structures et de fonctions. On distingue les cas de *modification*, de *réduction* ou d'intégration *structurelles* (*l'intégration* consistant, la plupart du temps, en une récupération par des structures complexes et plus jeunes de structures simples souvent plus anciennes), et l'on reconnaît des *modifications de fonction* (par exemple, quand des mouvements instrumentaux se transforment en des signaux) et des *dépêrditions de fonction*.

## 5.2.2. La communication en tant que système

[Retour à la table des matières](#)

**5.2.2.1. Concepts fondamentaux.** Les phénomènes sur lesquels porte notre recherche ne sont pas des configurations logiques, mais des complexes naturels (et culturels) qui se sont développés au cours des temps en relation d'interdépendance, et sous l'influence des facteurs les plus divers. C'est pourquoi on ne peut les étudier que de manière empirique. Il nous faut cependant analyser, définir et comparer

les concepts que nous utilisons, afin de nous rendre [150] compte du contexte dans lequel notre propre réflexion s'insère et de clarifier notre pensée. Pourtant, nous n'aborderons la littérature spécialisée qu'en cas d'extrême nécessité pour les deux raisons que voici : d'une part, parce que les auteurs qui ont défini les concepts de communication, d'interaction, etc... sont très nombreux <sup>12</sup> et, d'autre part, parce que le sujet peut fort bien être traité en détail sans qu'on entreprenne de définir un seul terme. Mais, surtout, nous n'oublierons pas que les définitions verbales donnent l'illusion de réalités distinctes bien tranchées, alors qu'on ne rencontre dans la Nature que des imprégnations typiques aux contours assez flous. Aussi peut-on conduire *ab absurdum* n'importe quelle définition, pour peu qu'on l'applique aux pourtours des phénomènes empiriques.

Par *interaction*, nous entendons l'influence qu'exercent des individus les uns sur les autres, c'est-à-dire une réalité sociale. Il y a interaction évidente quand un individu réagit sur un second et que le second réagit sur le premier de façon perceptible. N'importe quel type de comportement de l'un des participants en réaction à n'importe quel aspect de l'autre est nécessaire et suffisant pour que nous parlions d'interaction ; dans les cas douteux, il suffit de réactions provoquées par la seule présence d'autrui, ou de réactions ayant pour but de mettre un terme à l'interaction.

Le *comportement interactif* est le comportement concrètement perceptible de chacun des participants de l'interaction. Nous considérons comme un comportement interactif tout comportement qui, par sa structure, implique une référence à un partenaire et tel qu'il se manifeste de manière typique dans l'interaction. Ceci vaut même si l'interaction ne peut pas être prouvée ou n'existe pas (quelqu'un peut réagir, par exemple, au semblant de regard d'autrui, sans se rendre compte qu'il s'agit d'un aveugle). Le terme de *communication* désigne une relation entre plusieurs organismes - dans notre contexte, il s'agit de personnes - dans le cadre de laquelle des informations sont échangées. Dans le flux ininterrompu des comportements échangés, on parvient à isoler, un peu arbitrairement peut-être, des éléments porteurs de sens,

---

<sup>12</sup> Voir notamment Cherry (1957) et Ekman et Friesen (1970). Nous sommes tout particulièrement redevable à Ekman et Friesen des définitions conceptuelles, quoique nous n'adhérions pas totalement à leurs vues.

que ce soit en combinaison avec d'autres ou éventuellement par eux-mêmes. En tenant compte de toutes ces qualifications, on arrive aux définitions suivantes : la *communication* est l'échange d'informations. À l'intérieur de ce système constitué par plusieurs individus, il nous faut distinguer le comportement observable chez chacun des participants : le *comportement de communication* est le comportement d'un individu dans la communication, lié à l'emploi d'un code ; il consiste en *éléments comportementaux de communication*. Bien que la place normale du comportement de communication soit au sein de la communication, on peut l'observer également là où l'on n'a pas objectivement affaire à une communication : par exemple, quand quelqu'un parle à un sourd ou quand on s'adresse à un partenaire hypothétique ou imaginaire. Dans des cas comme ceux-ci l'emploi d'un code est le critère décisif. Nos concepts de communication et de comportement de communication sont donc plus étroits que ceux d'interaction et de comportement d'interaction à l'intérieur desquels ils se trouvent inclus. Au niveau des éléments comportementaux de communication, il convient de distinguer entre ceux de *l'émetteur*, qui les produit, et ceux du *récepteur*, qui les perçoit.

Si l'émetteur et le récepteur peuvent échanger des informations en produisant ou en percevant des comportements, c'est parce que ceux-ci sont porteurs de sens. [151] Le sens se manifeste par l'effet qu'il produit sur l'esprit et sur le comportement des participants <sup>13</sup>. Ceci n'est possible que grâce à des systèmes de normes concernant l'attribution d'une signification à un signe - systèmes qui sont communs à l'émetteur et au récepteur ; une série de normes comme celles-ci concernant l'attribution d'une signification à un signe et vice versa est ce que nous appelons un *code* <sup>14</sup>.

Pourtant, comme l'émetteur et le récepteur ne sont pas unanimes sur ces normes, il nous faut établir une distinction entre *signification pour l'émetteur* et *signification pour le récepteur* (Cherry, 1963 ; Von

<sup>13</sup> Le rapport entre signe et signification fait l'objet de la sémantique (Morris, 1939 ; Cherry, 1957).

<sup>14</sup> Cherry (1957) réserve le nom de code aux séries de règles régissant la transformation de systèmes de plusieurs signes en d'autres. C'est là ce qui correspond chez nous à la traduction des stimulations nerveuses dans le comportement de l'émetteur et à son interprétation par le récepteur. Notre emploi du terme n'est donc pas fondamentalement différent.

Cranach, 1970)<sup>15</sup> ou, en d'autres termes, entre signification codée et signification décodée (Ekman et Friesen, 1970).

On peut étudier un code comme un système intemporel et abstrait, ainsi qu'on étudie la syntaxe et la sémantique d'une langue. Dans ce cas, pourtant, on ne décrit que partiellement son rôle dans la communication, car ce rôle dépend essentiellement du rapport existant entre le code, d'une part, et son émetteur et son récepteur, d'autre part. Morris (1939) appelle ce domaine de recherche la « pragmatique ». Le problème « pragmatique » majeur est de savoir comment se réalise le processus de codage et de décodage, c'est-à-dire comment l'émetteur et le récepteur emmagasinent l'information et la traduisent dans le code commun. Etant donné les hypothèses fondamentales que nous avons énoncées dans le chapitre précédent, cette question conduit inéluctablement à étudier le code comme un produit de l'histoire commune de ses utilisateurs.

Mais retenons bien ceci : la communauté entre les partenaires de la communication et, par conséquent, la communication elle-même, reposent sur l'existence d'un code intériorisé commun qui se manifeste sous forme de comportements. Comme celui-ci ne peut jamais que se développer dans le temps, tous les systèmes de communication sont le résultat d'une évolution historique et portent la marque de cette dernière dans leurs caractéristiques spécifiques. Voilà qui rend l'étude de leur histoire indispensable, en dehors de toute considération heuristique.

Certains auteurs font entrer *l'intention* de transmettre une information dans leur définition de la communication (Rommetveit, 1968 ; Ekman et Friesen, 1970). Nous nous abstenons de le faire car nous considérons l'intention comme une variable continue qu'il est, en outre, presque impossible de déterminer avec validité (pour une argumentation plus approfondie, voir Von Cranach, 1970 ; Vine, 1970). Mais surtout, nous jugeons inutile de faire intervenir l'intention pour

---

<sup>15</sup> Si l'on considère le comportement de communication comme un sous-système de l'ensemble du système comportemental de l'émetteur et du récepteur, on peut également considérer signification pour l'émetteur et signification pour le récepteur comme leur représentation subjective de la fonction qu'un élément du système comportemental remplit dans l'ensemble comportemental.

distinguer la communication de l'interaction puisque l'existence du code fonde déjà cette distinction. - En plus des concepts de comportement interactif et de comportement de communication, nous devons introduire celui de comportement informatif.

Tout comportement qui, sans recours à un code commun, renseigne un observateur sur autre chose que sur la simple existence de celui qui l'assume, est un *comportement informatif*. On rangera donc dans cette classe tout comportement [152] qui constitue en lui-même une information, au lieu d'être un signe renvoyant à autre chose ; on y rangera aussi tout comportement qui, dans le cadre de la communication ou en dehors d'elle, informe sur celui qui l'assume, tout en n'étant pas un comportement de communication <sup>16</sup>. Le comportement informatif peut donc être interactif, mais il n'est jamais un comportement de communication.

Le règle suivante, quoique approximative, permet de distinguer en général, les comportements interactif, de communication et informatif : un comportement est interactif lorsqu'il se produit en réaction à un autre individu ; il est communicatif lorsqu'il participe d'un code ; il est informatif lorsque, sans participer d'un code, il renseigne l'observateur sur autre chose que sur la simple existence de celui qui l'assume. Les termes souvent employés d'expression et d'impression recourent la nomenclature que nous avons adoptée. L'expression peut consister en un comportement interactif, communicatif ou informatif. Cependant, dans la plupart de leurs emplois, ces termes sont chargés de présupposés complexes et soulèvent de difficiles problèmes biologiques et psychologiques (Leyhausen, 1967). Pour cette raison, nous avons préféré les éviter.

---

<sup>16</sup> Ekman et Friesen (1970) partent d'une distinction entre signification codée et décodée commune, d'une part, et idiosyncrasique, d'autre part. Ils réservent alors le nom de comportement informatif aux cas dans lesquels la signification décodée est commune ; autrement dit : il faut que plusieurs observateurs soient d'un avis concordant en ce qui concerne l'information reçue. Nous ne reprenons pas cette distinction car, à nos yeux, le code ne peut être que l'aboutissement d'une évolution commune de l'émetteur et du récepteur et n'exister, par conséquent, qu'à l'intérieur d'un système de communication. En outre, exiger un avis concordant de la part de plusieurs observateurs est un problème de méthode et non plus de logique.

**5.2.2.2. Vers une analyse du comportement de l'émetteur humain.** À ce jour, la structure du comportement de l'émetteur n'a fait l'objet que d'études partielles. Le classement que nous adoptons concorde dans ses grandes lignes avec les hypothèses de nombreux chercheurs (Argyle, 1969 ; Diebold, 1968 ; Miller et McNeill, 1969 ; Vine, 1970), mais s'en sépare dans certains détails. Le principe de subdivision sera fonction des différents plans de l'analyse : du point de vue des caractéristiques des processus de communication, nous distinguerons entre les modalités (ou canaux), les éléments (ou signaux) et les catégories, et, du point de vue de leur analyse par le récepteur ou l'observateur (scientifique), entre les différents critères d'appréciation (voir Tableau 1).

Modalités ou canaux. Seuls les comportements de l'émetteur sont susceptibles d'être perçus, que ce soit directement ou indirectement. En effet, les comportements perceptibles qui accompagnent le processus de réception ont en même temps une fonction d'émission, ne serait-ce que celle d'indiquer la réceptivité. Jusqu'à présent, les études ont surtout porté sur ceux des comportements émetteurs humains qui reposent sur des mouvements des muscles. Ou bien ceux-ci engendrent des mouvements qui modifient la position du corps ou de certaines de ses parties dans l'espace et par rapport aux autres objets ou aux autres parties du corps, entraînant parfois ainsi des contacts ; ou bien ils provoquent des déplacements d'air. Selon les cas, le récepteur perçoit ces mouvements par la vue, par l'ouïe ou par le toucher. L'interaction de l'agent physique et de l'appareil récepteur physiologique crée des conditions particulières de transmission de l'information affectant la structure et la fonction de la communication. Aussi est-ce cette interaction qui nous fournit notre premier critère de subdivision, le plus vaste : les « modalités » ou « canaux ». Ces deux termes sont quelquefois employés comme synonymes. Suivant le conseil de Birdwhistell (1968), nous parlerons de modalités quand nous aurons affaire au déroulement naturel, « multimodal », de la communication, et nous réserverons

[153]

Critères des processus de la communication		Critères pour l'analyse		
Modalités (canaux)	Répertoire (éléments, signaux, séquences de signaux)	Catégories	Critères d'appréciation	
optico-visuelle	tout (ou toute) mouvement attitude	mimique langage gestuel mouvement et attitude du corps	orientation distance localisation dans l'espace	par rapport au partenaire
	position spatiale pris (ou prise) en particulier	organisation spatiale du comportement		
Acoustico-auditive	unités de l'énoncé linguistique (mots, séquences de mots)	Linguistique	linguist.:	phonétique lexical syntaxique sémantique
	anomalies du discours vocalisations (rires, pleurs, respiration)	extra-linguistique	para-linguist.:	qualité de la voix intensité sonore hauteur du ton rapidité d'élocution rythme
Cinético-tactile				
Chimico-olfactive				
Thermique				

Tableau 1. - Analyse du comportement de communication de l'émetteur humain



l'expression de canal aux cas où l'on isole, une modalité donnée de l'ensemble de la communication par des procédés techniques et à des fins expérimentales. Les différentes modalités de la communication sont les suivantes : modalité optico-visuelle, acoustico-auditive, ciné-tico-tactile, chimico-olfactive et thermique. (Autant dire que nous ne savons pratiquement rien de ces deux dernières).

[154]

*Eléments du comportement de communication (signaux).* À l'intérieur du comportement de communication de l'émetteur on peut distinguer des éléments. Tout mouvement mimique ou toute émission de son, par exemple, constitue un élément. En ce sens, les éléments ne sont pas par définition les plus petites unités différenciables du comportement <sup>17</sup>. Il convient, au contraire, de les définir à l'intérieur de situations d'interaction et compte tenu des facultés de perception du récepteur humain. (Les expérimentations portant sur la signification des « *micro-momentary expressive movements* » [Ekman et Friesen, 1969b] montrent les limites de ce principe.) Les éléments différenciables tels que nous les définissons ne sont eux-mêmes que rarement vecteurs d'une fonction ou d'une signification bien déterminée ; le plus souvent, fonction et signification dépendent plutôt de la combinaison de plusieurs éléments que le récepteur perçoit comme des formes indissociables et souvent fugitives, ainsi que le montre l'exemple des expressions mimiques ou celui des mots. Pour peu que les éléments soient transmis sous forme de combinaisons relativement figées, ce sont celles-ci qu'il conviendra de prendre pour unités de mesure.

Nous appelons *signaux* les unités ayant des fonctions au moins dans une certaine mesure autonomes, c'est-à-dire possédant un noyau de signification bien déterminé. (Ceci concorde, du reste, avec la définition habituelle du signal comme représentation physique d'une information [Klaus, 1968].) Nous appelons *répertoire* l'inventaire de tous les éléments et signaux (connus).

---

<sup>17</sup> Savoir jusqu'à quel échelon on peut descendre dans la subdivision du comportement est un problème fondamental de méthode qui ne peut être résolu qu'en tenant compte à la fois de l'optique choisie et des instruments méthodologiques dont on dispose (voir Von Cranach et Fronz, 1969).

**Catégories.** On peut répartir les éléments - ou leurs combinaisons - selon des catégories <sup>18</sup>. Nous admettrons que les catégories représentent le système hiérarchique immédiatement supérieur aux unités qui dépendent d'elles. La définition même des catégories implique donc la cohérence du système ; celle-ci repose sur des processus organisateurs de la part du récepteur aussi bien que de l'émetteur, et elle se manifeste par des coordinations phénoménales et stochastiques. La mimique, le langage gestuel et la langue constituent des catégories. Nous reviendrons plus loin sur les différentes catégories du comportement de communication.

Dans le *comportement de l'émetteur* (codage), la coordination des éléments (signaux) peut s'expliquer de deux manières.

**5.2.2.2.1. Les éléments** ont une influence les uns sur les autres en raison de la structure physiologique du corps humain, que ce soit à cause des corrélations anatomiques entre les organes qui les produisent, ou à cause de leur coordination neuro-physiologique (exemple : l'expression mimique).

**5.2.2.2.2. Les éléments** sont produits selon un programme appris qui les coordonne (exemple : le langage). [On appelle syntaxe la coordination des signaux dans le comportement de l'émetteur (Morris, 1939).]

Ces deux cas sont faciles à séparer sur le plan théorique mais la distinction s'avère extrêmement difficile dans la pratique étant donné que tous deux peuvent se présenter mêlés en des dosages très variés. Dans un cas comme dans l'autre, il peut s'agir d'une coordination aussi bien spatiale que temporelle.

Dans le *comportement du récepteur* (décodage), la coordination des [155] éléments peut être de deux ordres : la perception de l'élément, d'une part, et la signification que lui attribue le récepteur, d'autre part, peuvent toutes deux être influencées par la présence des au-

---

<sup>18</sup> Nous avons emprunté à Ekman et Friesen (1969) le terme de catégorie pour désigner les sous-classes à l'intérieur d'une modalité. Ces auteurs répartissent les catégories en fonction de « leur origine, leur fonction et leur codage ».

tres éléments. (Quand la présence simultanée de plusieurs éléments constitue une nouvelle structure avec une signification nouvelle, on a affaire à un cas particulier de ce phénomène ; on peut alors considérer la nouvelle structure comme un nouvel élément.)

La tendance de l'émetteur et du récepteur à élaborer un système, fruit d'une évolution phylogénétique, culturelle et ontogénétique, se fonde sur le fait qu'on peut tirer bien meilleur parti d'un répertoire à condition d'en coordonner les différents éléments. Le schéma que nous avons adopté, en introduisant la classe des catégories, se distingue de la plupart des autres classifications. Celles-ci ne définissent en effet aucune classe propre aux regroupements des éléments à l'intérieur des modalités. On trouve pourtant ces regroupements, à l'état latent, chez un grand nombre d'auteurs ; c'est ainsi que Birdwhistell (1968b) distingue la « cinétique » et la « proxémique » à l'intérieur de la modalité optico-visuelle et qu'Ekman et Friesen (1969) font appel à une subdivision catégorielle tout à fait justifiée (à l'intérieur de ce que Birdwhistell appelle le domaine cinétique). D'ailleurs l'introduction de la classe des catégories, qui fait défaut à la plupart des classifications, se justifie du point de vue de l'histoire et de la fonction des types de comportement qu'elle recouvre.

Critères d'appréciation. Chaque catégorie, avec les éléments qui la constituent, peut être appréciée en fonction de divers critères. C'est ainsi que l'organisation spatiale du comportement peut être jugée du point de vue de l'orientation, de celui de la distance séparant du partenaire ou de celui de la localisation dans l'espace. Tout comme l'observateur scientifique, le récepteur d'un signal déchiffre celui-ci en fonction de ces différents critères. Dans certains cas, les critères sont hiérarchisés, comme nous l'avons montré plus haut.

### *5.2.3. Réflexions sur la phylogenèse*

[Retour à la table des matières](#)

**5.2.3.1. Considérations méthodologiques.** Si nous arrivons à nous faire une idée de l'évolution phylogénétique du comportement humain de communication, nous pouvons espérer que cela nous aidera à mieux comprendre la structure de ce système, que nous venons de

décrire, et la coordination de ses diverses parties. Mais comme les comportements ne laissent pas de fossiles, le problème fondamental consiste à « traduire les différences attestées par les espèces actuellement vivantes en termes de modifications dans le temps » (Tinbergen, 1962). Ce même auteur formule les deux attitudes principales à adopter : s'interroger sur le cours et sur la cause de chacune des évolutions constatées. Dans le domaine du comportement de communication, on se heurte à de multiples difficultés pour répondre à ces questions (Tinbergen, 1962 ; Lenneberg, 1968). Enumérons-en seulement quelques-unes.

Seules les déductions entre espèces apparentes sont licites ; il faut donc commencer par prouver la parenté et déterminer son degré. Même en limitant nos comparaisons aux vertébrés, il ne faut pas oublier que l'homme n'a aucun ancêtre direct proche parmi les espèces vivant aujourd'hui : il manque des maillons essentiels dans la chaîne. Les êtres apparentés à l'homme qui vivent encore se trouvent sur les rameaux les plus extrêmes de l'arbre phylétique, et non pas près de sa souche.

Même à l'intérieur d'espèces voisines, la comparaison s'avère difficile chaque fois que le comportement général de ces espèces et notamment leur comportement social, a [156] une organisation différente ; les comportements de communication ont alors, eux aussi, une valeur relative différente. Ainsi, moins le système comportemental d'un organisme est nuancé, plus il devient difficile de dissocier le comportement social (au sens général du terme) du comportement de communication. Bastian (1968) considère même cela comme un signe distinctif de la communication animale. Donc, si nous entreprenons d'appliquer les définitions établies plus haut à des types de comportements homologues rencontrés chez des espèces différentes, il nous faudra peut-être appeler ces comportements communicatifs chez telle espèce, et interactifs chez telle autre. Comme nous l'avons dit, les démarcations logiques des définitions sont mal adaptées aux gradations subtiles de la Nature.

Il faut également tenir compte du fait que les comportements, même s'ils sont homologues, diffèrent par leur structure et leur fonction à partir du moment où ils s'inscrivent dans des systèmes de communication différents.

Et si nous nous mettons à considérer les traits distinctifs un par un, nous constatons que leur degré d'imprégnation est très variable.

Quant à l'ontogenèse, la spécificité de l'évolution humaine fait qu'elle ne nous fournira, selon toute vraisemblance, aucun parallèle utilisable pour l'évolution phylogénétique.

En outre, comme Lenneberg (1968) l'a démontré sur l'exemple du langage, il nous faudra compter sur l'apparition de mutations au sein de l'espèce humaine (évolution phylétique).

Dans ces conditions, il semble exclu que l'on apporte, du moins pour le moment, une réponse suffisamment sûre et d'assez grande portée aux questions que nous posons plus haut concernant la marche et la causalité de l'évolution du comportement humain de communication. Essayons donc de nous contenter, pour arriver à nos fins, du problème plus simple de l'âge relatif des divers comportements de communication. Nous allons nous poser cette question à propos des catégories, introduites plus haut, en laissant de côté celles des modalités du comportement de communication qui sont fort mal connues (modalité cinético-tactile, chimico-olfactive et thermique). Si nous parvenons à classer les diverses catégories en fonction de leur âge phylogénétique, nous aurons corroboré par ce biais la classification établie plus haut. (Il est bien évident qu'en dépit de toute notre prudence notre démarche demeure spéculative et ses résultats incertains.)

#### **5.2.3.2. Critères pour une classification en fonction de l'âge.**

Sous leur forme actuellement observable chez l'homme, tous les comportements de communication ont le même âge. Mais si nous admettons qu'ils se sont développés à partir des comportements d'une longue lignée d'ancêtres plus primitifs, nous entendrons par « âge » l'époque de l'apparition de formes homologues <sup>19</sup> ayant une fonction analogue. Pour fixer l'âge d'un comportement, nous ne chercherons pas à dater sa première apparition ; nous nous tiendrons plutôt pour heureux si nous parvenons à hiérarchiser certains groupes de comportements (nos catégories) d'après leur âge hypothétique.

---

<sup>19</sup> Sur l'évolution des comportements, voir Von Cranach (1971b).

Dans les paragraphes qui suivent, nous établissons plusieurs hiérarchies d'âge en fonction de critères différents, et il sera d'autant plus instructif de les comparer entre elles que les critères qui les fondent auront été indépendants les uns des autres.

[157]

*Critère de la diffusion parmi les vertébrés vivant aujourd'hui.* Comme les ancêtres communs de parents éloignés remontent plus loin dans la phylogénèse que ceux d'espèces dont les liens sont plus étroits, on peut admettre qu'un comportement est d'autant plus ancien qu'il est plus largement répandu parmi des espèces apparentées et que les liens de parenté entre ces espèces sont plus distendus. Reposant sur la comparaison entre des comportements chez des espèces différentes, cette règle ne vaut que pour des comportements homologues ; il faut, en outre, que les conditions de vie des espèces considérées ne soient pas trop dissemblables. Avant d'utiliser cette règle, il convient donc de s'assurer que le problème de l'homologie a été posé en termes sensés. Dans notre contexte, nous devons donc nous restreindre à comparer des mammifères terrestres.

Apparaissant comme une donnée évidente du comportement social, *l'organisation spatiale du comportement* des organismes autres que l'homme est passée aussi inaperçue aux yeux des chercheurs que celle du comportement de l'homme lui-même. De l'avis de certains auteurs, pourtant, l'organisation spatiale est très significative. Pour McBride (1971), par exemple, la définition la plus économique d'une société animale consiste à dire que les individus qui la composent se répartissent dans l'espace (en dehors de toute motivation telle que la recherche de nourriture, etc.) selon un modèle non fortuit. Chez les oiseaux et chez les poissons, l'organisation spatiale du comportement est liée à la transmission de données informatives importantes.

Malheureusement, dans la littérature consacrée aux mammifères, on ne trouve que de maigres renseignements concernant l'organisation spatiale de leur comportement. Dans son exposé exhaustif, Tembrok (1968) ne mentionne pas du tout cet aspect du comportement, ou alors seulement de manière implicite. Voici comment il classe les comportements de communication chez les mammifères terrestres, du point de vue de leur évolution et en fonction de leur origine et de leur importance : communication chimique, acoustique, optique. (Il va sans

dire que la communication chimique a disparu chez l'homme.) L'aspect spatial de la communication est pourtant indispensable, ne serait-ce que pour coordonner la communication acoustique et la communication visuelle (V. l'exposé de Diebold [1968] concernant le réflexe d'orientation) et, pour bien des raisons, il est inconcevable qu'on n'en trouve pas trace. Quoi qu'il en soit, on a très peu de renseignements et l'organisation spatiale du comportement ne recommence à être mentionnée régulièrement que dans les travaux inventoriant les comportements des primates.

Nous renoncerons donc à émettre aucune opinion sur l'âge des comportements relevant de l'organisation spatiale de la communication en nous fondant sur le critère de la diffusion.

Parmi les types de comportement restant, on attribuera la première place à la vocalisation et à la communication au moyen de l'attitude corporelle. On rencontre, en effet, ces deux types de comportement chez la plupart des mammifères terrestres (Tembrok, 1968). Ils sont suivis, en seconde position, par la communication au moyen de signaux mimiques, que l'on rencontre chez les mammifères supérieurs tels que les chevaux, les chiens et les primates (Andrew, 1963 ; Tembrok, 1968). En troisième position, on rangera la communication au moyen de signaux gestuels, que l'on trouve chez divers primates (Andrew, 1963 ; Van Hooff, 1971). Suit, en quatrième position, la communication verbale, que nous ne connaissons que chez l'homme.

*Critère de la complexité du code et de la fonction sociale.* Comme les formes relativement anciennes de vie animale possèdent des structures sociales moins complexes que les formes plus récentes et comme, par conséquent, leurs [158] systèmes de communication ont à remplir des fonctions moins complexes, on peut admettre que les systèmes de communication relativement anciens présentent un code moins complexe que les plus récents. Si l'on avance maintenant l'hypothèse que les divers modes de communication ont conservé leurs structures fondamentales et certaines de leurs fonctions au cours de la phylogenèse, on aura là un nouveau critère d'âge. (En s'interrogeant sur la complexité de la structure du code, d'une part, et sur celle de sa fonction sociale, d'autre part, on obtiendrait peut-être deux critères distincts ; mais les deux choses sont si intimement liées que nous préférons ici les réunir.)

À partir du critère de la complexité, on obtient l'échelle d'âge suivante : en première position se trouvent le comportement relevant de l'organisation spatiale de la communication et la communication au moyen de l'attitude corporelle. L'un et l'autre constituent, en effet, des systèmes de code simples dont les signaux se répartissent en un petit nombre de catégories, et l'un et l'autre indiquent la qualité et l'intensité de relations interindividuelles simples. En seconde position viennent la mimique et la vocalisation, qui disposent toutes deux d'un nombre relativement restreint de signaux distincts et qui servent avant tout à communiquer des émotions et des intentions d'agir. En troisième position se trouve le langage gestuel, avec un code complexe et des fonctions nombreuses et distinctes, assez proches de celles du langage (V. Ekman et Friesen, 1969). En quatrième position vient le langage lui-même, dont le code atteint un degré extrême de complexité et qui, par-delà la communication sociale, remplit une fonction entièrement nouvelle : permettre de communiquer à propos d'objets matériels.

*Critère de la complexité des structures innervées et mises en œuvre.* Ce critère repose sur l'hypothèse selon laquelle les types de communication relativement anciens, parce qu'ils émanent du système comportemental d'organismes assez

critère :

âge :	Diffusion	Complexité du code et de la fonction sociale	Complexité des structures
anciennes	AC + Voc	OSC + AC	OSC
↓	M	M + Voc	AC
récentes	G	G	M + G + Voc
	L	L	L

Tableau 11. - Classification des catégories en fonction de leur âge d'après les différents critères



[159]

rudimentaires, font appel à des structures relativement moins complexes. (Dans le cadre de cet article, il n'est guère possible de chercher à savoir jusqu'à quel point ce critère reste indépendant de celui précédemment cité.)

Ce critère nous donne l'échelle d'âge suivante : en première position se trouve le comportement relevant de l'organisation spatiale, qui implique un déplacement de tout le corps ou concerne la position de secteurs importants du corps. En seconde position vient la communication au moyen de l'attitude corporelle, qui implique un déplacement de secteurs plus limités du corps les uns par rapport aux autres et de façon plus complexe. En troisième position viennent la mimique, le langage gestuel et la vocalisation, qui reposent tous trois sur des coordinations complexes de la micro-motricité. Et finalement, en quatrième position vient le langage, qui atteste le plus haut degré de complexité dans l'innervation et dans l'activité motrice.

Si nous comparons maintenant les classifications hiérarchiques établies à partir de nos trois critères, nous constatons qu'elles sont largement concordantes et que, de ce fait, elles se corroborent réciproquement (Tableau II).

## 5.3. L'étude expérimentale de la communication non verbale

[Retour à la table des matières](#)

Après cet exposé sur le comportement de communication en général, interrogeons-nous à présent sur les caractéristiques propres à la communication non verbale. Dans les paragraphes qui suivent, nous évoquerons rapidement les principales orientations de la recherche dans ce domaine, quelques-unes des méthodes qui lui sont propres, ainsi que la spécificité de la fonction du comportement non verbal.

### 5.3.1. Orientations de la recherche

[Retour à la table des matières](#)

On trouve dans notre domaine diverses orientations de recherche, qui se distinguent autant par leur approche théorique que par leurs méthodes et leurs résultats (Duncan, 1969 ; Argyle, 1971).

*L'approche structuraliste* (« Structural Approach », Duncan, 1969) - suivant en cela l'exemple des linguistes - aborde la communication comme un système autonome, édifié selon des règles et constituant un héritage culturel, dans lequel chaque élément (comme tel ou tel geste) n'a que relativement peu de signification en lui-même. Elle admet, jusqu'à preuve du contraire, que tout comportement identifiable est un comportement de communication ; l'analyse part du niveau structurel le plus bas avant de pouvoir progresser vers des niveaux d'analyse supérieurs - démarche qui implique un travail de détail très minutieux. Elle rejette, en général explicitement, toute méthode statistique puisque la liaison des éléments avec leur contexte ne relève pas de la probabilité (Schefflen, 1966). - Les représentants de cette tendance sont généralement des linguistes, des anthropologues et des psychiatres. Les travaux de Birdwhistell (1952), Schefflen (1964) ou Kendon (1970) constituent des exemples typiques de cette attitude empirique. Hayes (1964) en donne un résumé descriptif riche en informations. Si cette approche structuraliste est à l'origine de systèmes de tabulation très complets, elle se heurte néanmoins aux difficultés communes à toutes les [160] démarches globalisantes chaque fois qu'elle veut donner des explications à des non-adeptes, arriver à des conclusions générales ou encore fournir des preuves formelles.

L'optique est assez voisine dans une orientation de recherche d'inspiration sociologique issue de la *théorie de l'interaction symbolique*, et dont les représentants cherchent à établir les règles sociales et situationnelles qui régissent l'interaction. Selon eux, l'individu évoque ces règles en s'y référant symboliquement compte tenu de ses propres besoins (tels que celui de « donner une image de soi ») et de sa « définition (subjective) de la situation ». - Cette orientation fait surtout appel à la méthode de l'observation empathique de soi-même et d'autrui, à celle de l'analyse de documents biographiques et autres ou à celle de

l'intervention quasi expérimentale dans des situations réelles. Son argumentation est souvent anecdotique, mais les travaux qu'on lui doit sont variés, riches et stimulants. Parmi les représentants de cette tendance, on peut citer Schütz (1958), Goffman (1961, 1963) et Garfinkel (1964).

À l'intérieur de la biologie s'est récemment constituée *l'éthologie humaine*, qui étudie le comportement humain d'après les modèles théoriques et les schèmes méthodologiques empruntés à l'éthologie. Eibl-Eibesfeldt (1967) est de ceux qui, appartenant à cette tendance, font porter leurs expériences sur la communication non verbale.

Une autre orientation, d'inspiration nettement psychosociologique, est celle qu'en nous référant (1969) nous appellerons la *méthode de la validation externe* (external variable approach). Elle cherche à inférer la fonction et la signification de tout acte de communication d'après le contexte des variables non communicationnelles dans lequel il apparaît. Dans ce but, elle fait plus appel à l'expérimentation et à l'analyse statistique qu'aux méthodes de tabulation ou à l'observation directe. C'est ce qui fait écrire à Argyle (1971) : « Nous sommes partisans de la technique à l'expérimentation rigoureusement planifiée, servant à vérifier les hypothèses ; il faut toutefois que l'expérience soit menée dans des conditions réalistes, c'est-à-dire qui comportent une signification évidente et où l'on retrouve toutes les règles situationnelles et les principaux constituants du comportement social normal. » - Argyle 1969 décrit toute une série de techniques qui répondent à ces conditions, et recense les multiples problèmes posés et les nombreux résultats obtenus dans cette direction de recherche. Les expériences d'Ekman et Friesen (1969a, b) sont de remarquables exemples de ce type de travaux.

L'existence de ces diverses orientations de recherche est justifiée (Duncan, 1969), mais on exagère ce qui les oppose ; il serait bon de faire un pas au-delà de la simple coexistence et de tendre vers une intégration. Comme dans une certaine mesure, on finit toujours par trouver ce que l'on cherche, toutes ces orientations ont apporté au domaine des contributions différentes mais toujours importantes, correspondant aux objectifs qu'elles s'étaient fixés. L'âpreté que les représentants de l'approche structuraliste mettent à défendre leur position est une réaction bien compréhensible contre l'aveuglement parfois grotesque dont les psychologues ont fait preuve à l'égard du contexte,

et contre leur persévérance à conduire l'analyse d'une manière souvent inadaptée aux problèmes posés. Mais d'un autre côté, quand ils rejettent les facteurs de probabilité et, par voie de conséquence, toutes les méthodes statistiques, leur position est indéfendable (Von Cranach, 1970). La preuve en est que les considérations structurelles ne sont pas absentes de l'approche par la validation externe.

[161]

### ***5.3.2. Méthodes***

[Retour à la table des matières](#)

Nous allons aborder dans ce chapitre quelques-unes des méthodes d'observation et de tabulation conçues pour cerner le comportement non verbal, en même temps que leurs réalisations techniques.

**5.3.2.1. Canal optico-visuel.** Bien qu'élaborer un système de tabulation permettant de cerner les éléments de communication transmis par le canal optico-visuel puisse paraître une tâche décourageante en raison de la complexité manifeste de ce comportement, un nombre étonnant de tentatives a été entrepris dans ce sens. Il est certain qu'en se limitant à un petit nombre de catégories, ou même à une seule, on se facilite considérablement le travail ; en outre, les termes dans lesquels le problème est posé et le choix de la méthode que cela implique entraînent généralement d'eux-mêmes de nouvelles restrictions. Ainsi, pour des raisons méthodologiques, l'évaluation ne porte souvent que sur les attitudes statiques (positions) ou sur les mouvements ; cette restriction peut s'avérer inadéquate dans la mesure où les premières et les secondes ont incontestablement des fonctions signalétiques différentes. Les procédés de tabulation se différencient entre eux en ce que les uns partent des structures anatomiques et neurophysiologiques, et les autres des données phénoménales. La première méthode est plus précise et plus féconde sur le plan théorique, mais elle comporte davantage d'étapes de travail et est d'une manipulation beaucoup plus complexe.

Parmi les procédés existants, citons-en quelques-uns :

E.T. Hall (1963) a mis au point un système de tabulation pour *l'organisation spatiale du comportement* (« Proxemic Behavior ») qui comprend des items pour huit des différents aspects de ce type de comportement. Toutefois, il ne fournit pas davantage de précisions sur l'échantillon, la fidélité, et ne parle pas non plus de la validité de son système. - Esser (1966) a conçu un procédé qui permet d'enregistrer automatiquement la localisation et l'orientation des personnes : un émetteur radio que les sujets portent sur eux fournit sans interruption à un ordinateur branché on-line des données concernant divers récepteurs.

Birdwhistell (1952) a mis au point un système de tabulation des *attitudes et des mouvements corporels ainsi que des gestes*. Ce système opère au niveau « micro-cinétique » le plus bas et, pour cette raison, est d'une manipulation délicate. Un système « macro-cinétique » plus récent (Birdwhistell, 1968) opère à un niveau correspondant à celui de la phonétique en linguistique. Ces deux systèmes sont difficiles à manier. Les données concernant leur fiabilité et leur validité font défaut.

Ekman et Friesen (1969a) ont imaginé divers procédés permettant de cerner le comportement de communication non verbal. Le système « Video-Rückhol » (Vid-R) consiste en un accouplement de plusieurs appareils vidéo commandés par un seul ordinateur. Il permet de stocker certaines images après leur codage par l'observateur. Le procédé SCAN (Systematic Classification and Analysis of Nonverbal Behavior) est une forme d'application de cet appareillage, consistant à exploiter les prises vidéo en vue d'élaborer un système de tabulation (Ekman, Friesen et Taussig, 1969). Le système de tabulation FAST (Facial Affect Scoring Technique), qui sert à évaluer le contenu émotionnel des expressions mimiques, est particulièrement intéressant (Ekman, Friesen and Tomkins, 1969). Partant de la base physiologique que constituent les mouvements musculaires mis en jeu dans la mimique, il décrit chaque [162] complexe expressif d'après celui ou ceux des sept « affects primaires » qu'il contient, d'après le dosage de leur mélange et d'après le degré avec lequel ils se manifestent ou bien sont réprimés.

Mentionnons encore la technique de prise de vue mise au point par H. Hass et Eibl-Eibesfeldt, qui permet d'enregistrer sans attirer l'attention grâce à une caméra filmant par le côté (Eibl-Eibesfeldt, 1967).

**5.3.2.2. Le canal acoustico-auditif.** Pour notre part, nous ne connaissons le système de tabulation des sons paralinguistiques que pour la langue anglaise. Trager (1968) a conçu le premier système relativement complet dans ce domaine ; il y distingue entre qualité vocale et vocalisation. Par qualité vocale, il faut entendre les caractéristiques phoniques de la langue parlée (hauteur du ton ou articulation, par exemple) ; quant aux vocalisations, ce sont les sons extralinguistiques émis (rires ou sanglots, par exemple). Le système de Trager a servi de base à bien d'autres variantes. - La « transcription » de Crystal et Quirk (1954) permet surtout de décrire l'intonation. - Mahl (1959), pour sa part, a élaboré un système qui rend compte des fautes d'élocution comme « Euh », le bégaiement ou les répétitions, qui se confirment être avant tout des indices d'angoisse. - Signalons, pour terminer, qu'on a construit divers appareils permettant de mesurer les caractéristiques de la langue parlée du point de vue du temps (Chapple, 1949 ; Cassotta et coll., 1964).

### ***5.3.3. Fonctions des comportements de communication non verbaux***

[Retour à la table des matières](#)

Par fonction d'un élément de communication (ou d'une catégorie de communication), nous entendons son incidence sur le système comportemental de l'émetteur, sur celui du récepteur et sur le système comportemental que tous deux élaborent en commun ; aussi peut-on parler de trois champs de fonction différents. Cependant, c'est le champ de fonction commun qui nous intéresse le plus ici. « Fonction » et « signification » ne sont donc pas synonymes puisque cette dernière peut être définie comme la représentation cognitive que les participants au processus de communication ont d'une unité de communication.

Dans la seconde partie de cette étude, nous avons proposé une analyse du comportement de l'émetteur humain reposant surtout sur des considérations structurelles. Ainsi que nous l'avons dit en parlant des caractéristiques des systèmes, dans les systèmes complexes, le rapport entre structure et fonction est généralement une variable. Dans le cas du comportement de communication, les corrélations polyvalentes sont de règle. N'importe quel élément de communication possède généralement plusieurs fonctions, et des éléments distincts sont susceptibles d'exercer des fonctions similaires. Ceci vaut d'autant plus qu'on a affaire à ce que nous avons appelé les catégories. Dans l'exposé qui suit, renonçant, pour cette raison à partir de notre analyse structurale, nous essaierons de classer les fonctions du comportement non verbal, en nous appuyant du reste sur la classification d'Ekman et Friesen (1969a) et sur les écrits d'Argyle (1971). Quant à notre description, elle devra s'en tenir à quelques idées fondamentales.

#### **5.3.3.1. Fonction d'information relative à l'état de l'émetteur.**

Le comportement non verbal a pour principale fonction d'informer sur les affects de [163] l'émetteur, sur son opinion d'autrui, ainsi que sur son attitude cognitive, motivationnelle et émotionnelle face à la situation, au rapport social et à son propre rôle tels qu'il les perçoit. L'information relative aux affects fondamentaux est surtout liée à la catégorie de la mimique. S'appuyant sur l'analyse de la littérature spécialisée aussi bien que sur leurs propres expériences, Ekman et coll. (1971b) ont finalement distingué sept « affects primaires » (la joie, la colère, la rage, la surprise, la peine, le dégoût et l'intérêt) dont la manifestation est liée à l'innervation de certains muscles faciaux spécifiques. Bien que les affects primaires se présentent généralement en des mélanges de proportions variables, ils ne sont pas difficiles à analyser et leur expression se plie à des normes culturelles. On sait préciser leur origine phylogénétique (Van Hooff, 1971). Tandis que *l'affect-display* au moyen de la mimique (pour reprendre les termes d'Ekman et coll.) est une indication qualitative sur les affects qu'éprouve l'émetteur, les gestes et les attitudes, de même que les signaux extralinguistiques, dénotent, pour leur part, l'évolution de la stimulation affective. Les *adaptateurs*, notamment, représentent la réaction de l'émetteur face à ses propres affects (se couvrir la bouche dans la surprise, par exemple).

L'opinion qu'on a d'autrui, comme le penchant ou l'aversion (la métaphore est suffisamment éloquente), la volonté de favoriser la communication ou celle de l'éviter, se traduisent par des modifications dans l'organisation spatiale du comportement, par l'attitude du corps et par des signaux extra-linguistiques (voir Exline, 1963 ; Exline et Winters, 1965). Argyle attire tout particulièrement l'attention sur l'une des fonctions du comportement non verbal : celle qui consiste à *donner une image de soi* (par le niveau auquel on place la voix, l'attitude, l'ensemble des gestes, la structuration dans le temps et le « style » du comportement non verbal). Tous ces comportements ont aussi valeur d'information sur la façon dont leur émetteur perçoit la situation (comportement dans une salle de tribunal, par exemple).

Bien qu'on puisse aussi identifier les diverses fonctions que nous venons de mentionner au niveau du langage, l'information non verbale est supérieure à bien des égards : elle peut être le résultat d'un acte inconscient aussi bien que conscient, non intentionnel autant qu'intentionnel ; elle est à la fois plus complexe et plus nuancée ; les effets de contraste lui permettent de formuler ou de renvoyer à des états d'esprit et des sentiments subtils qui seraient difficiles à exprimer par des mots ; grâce à leur valeur analogique, les signaux non verbaux permettent de traduire des degrés d'intensité. Si les informations non verbales sont plus dignes de foi que les informations verbales, elles sont aussi moins contraignantes, car plus facilement réversibles. Par contre, elles sont inférieures au langage en ce qu'elles sont restreintes à l'ici et maintenant, dépendantes du lieu et du temps actuels.

**5.3.3.2. Fonctions d'étalement du langage.** Les comportements non verbaux ont dans bien des cas pour fonction d'étayer la communication verbale. C'est là que la modalité optico-visuelle et la modalité acoustico-auditive sont le plus étroitement liées.

*Étalement du langage en ce qui concerne l'émetteur* : une multitude de gestes de toutes sortes servent à souligner et expliciter le contenu des actes verbaux. (Ce sont des « *illustrators* », pour adopter la terminologie d'Ekman et Friesen, 1969a). Les comportements non verbaux (mouvements du corps, gestes de la tête et des mains, signaux extra-linguistiques) servent aussi à accentuer et à ponctuer de mille et une façon le cours de l'énoncé linguistique (Schefflen, 1964 ; Kendon,



1970, 1971) et l'instant où ces signaux interviennent, [164] compte tenu de la mobilité différentielle des diverses parties du corps, constitue alors un nouveau critère de différenciation fonctionnelle.

*Fonction de régulation de la communication* : une des principales fonctions du comportement non verbal est de servir de régulation à l'interaction entre émetteur et récepteur. Ekman et Friesen appellent « *regulators* » les signaux qui ne sont porteurs d'aucune signification en eux-mêmes, mais qui sont indispensables pour garantir le déroulement de la communication. Entrent dans cette classe : l'émission de sons extra-linguistiques, les gestes, les mouvements relevant de l'organisation spatiale du comportement et, parmi ceux-ci, la direction du regard principalement. L'attitude et les mouvements du corps sont un indice de la qualité de l'attention accordée ; la direction du regard a en outre une fonction très importante : celle d'indiquer à qui s'adressent les actes de communication.

Les signaux qui ont pour fonction d'étayer le langage sont évidemment liés au langage, mais pratiquement impossibles à remplacer par des mots.

**5.3.3.3. Fonctions quasi linguistiques.** Enfin, il existe toute une série de gestes, que l'on appelle « emblèmes », dont la signification bien spécifique peut se traduire par des mots (tels que « oui » ou « non », par exemple). C'est ainsi qu'on pourrait constituer des lexiques emblématiques pour les diverses aires culturelles existantes. À côté de l'utilisation habituelle des emblèmes, il existe des langages emblématiques artificiels, tels que le langage des sourds-muets, par exemple.

De nombreux auteurs considèrent la fonction emblématique comme une sorte de substitut du langage qui est, à bien des égards, inférieur au langage réel.

## 5.4. Remarques liminaires

[Retour à la table des matières](#)

Au terme de cet exposé, nous nous sentons obligé de faire quelques remarques à l'intention du lecteur qui ne serait pas encore familiarisé avec le sujet que nous avons traité.

En raison de la brièveté de cet exposé, nous étions contraints de procéder à des choix et de passer de nombreux problèmes sous silence. Nous nous sommes efforcés de compenser ces lacunes par des références bibliographiques.

À l'intérieur de notre domaine de recherche, plusieurs disciplines travaillent côte à côte ou ensemble : les sciences naturelles, la psychologie, la sociologie. Désirant montrer qu'il était possible d'intégrer des connaissances d'origines très diverses, nous avons procédé par endroits de manière spéculative et nous avons donné aux réflexions théoriques le pas sur l'exposé des faits empiriques. Bien des chercheurs travaillant dans notre domaine auraient été d'un autre avis.

En tant que psycho-sociologue, nous considérons que la recherche portant sur la communication se distingue des autres domaines de la psychologie sociale par deux exigences qui lui sont propres : elle oblige à étudier surtout le comportement naturel et à tenir compte, plus qu'ailleurs, des autres disciplines. La solution de facilité, si appréciée ailleurs, consistant à créer des situations artificielles, à en faire une étude expérimentale et, si possible, à les décrire en termes mathématiques, se heurte ici de manière trop patente à l'expérience de tous les jours. Mais après tout, les voies que nous cherchons ici ne seraient-elles [165] pas celles qui feront sortir notre discipline du dilemme auquel elle est confrontée ?

En quoi la communication non verbale et la communication verbale se différencient-elles ? Comme nous l'avons dit, la communication non verbale se limite à signaler des faits présents dans le temps et dans l'espace ; elle est pratiquement indispensable pour la régulation des performances de l'émetteur et du récepteur, et elle est supérieure à l'autre forme de communication lorsqu'il s'agit de certains aspects de

la communication sociale. Le langage, par contre, est indépendant des considérations de temps et d'espace ; sa supériorité réelle est incontestable pour traiter d'objets matériels, d'idées abstraites et des relations entre celles-ci. Cependant, la culture ne repose pas uniquement sur l'interaction symbolique, car ce serait alors une culture de robots. La communication humaine, fondement de la vie culturelle, englobe toutes les formes d'intercompréhension symbolique et non symbolique que nous avons héritées de nos ancêtres animaux et humains.

MARIO VON CRANACH

traduit de l'allemand par Michèle Beaucourt

[166]

## Références bibliographiques

[Retour à la table des matières](#)

ANDREW R. J., « The Origin and Evolution of the Calls and facial Expressions of the Primates », *Behaviour*, 1963, 20, 1-109.

ARGYLE M., *Social Interaction*, London, Methuen, 1969.

ARGYLE M., « Non verbal Communication in Human Social Interaction », in : HINDE H., *Non verbal Communication*, Cambridge University Press, 1971 (sous presse).

ARGYLE H. et DEAN J., « Eye-Contact, Distance and Affiliation », *Sociometry*, Vol. 28, 3, 289-304.

ARGYLE M. et KENDON A., « The Experimental Analysis of Social Performance », in BERKOWITZ L., *Advances in experimental social Psychology*, New York et Londres, Academic Press, 1967.

ASHBY W. R., *Design for a Brain*, New York, Wiley, 1952.

BASTIAN J., « Psychological Perspectives », in : SEBEEK TH. A., *Animal Communication*, Bloomington et Londres, Indiana University Press, 1968.

BERTALANFFY L. V., « General Systems Theory », in : *General System, 1*, 1956, 1-10.

BIRDWHISTELL R., *Introduction to Kinesics*, Louisville, 1952.

BIRDWHISTELL R., « Kinesics », in : *International Encyclopedia of the social Sciences*, 1968, 8, 379-385.

CAMPBELL D. T., « Variation and Selective Retention in Socio-cultural Evolution », in : BARRINGER H. R. et coll., *Social Change in developing Areas*, Cambridge, Massachusetts, 1965.

CAMPBELL D. T., KRUSKAL W. H. et WALLACE W., « Seating Aggregation as an Index of Attitude », *Sociometry*, 1966, 29, 1-15.

CASSOTTA L., JAFFE J., FELDSTEIN S. et MOSES R., « Operating Manuel : Automatic Vocal Transaction Analyzer », *Research Bulletin I*, New York, William Alanson White Institute, 1964.

CHAPPLE E. D., « The Interaction Chronograph : its Evolution and Present Application », *Personnel*, 1949, 25.

CHERRY C., *On human Communication*, New York, Wiley, 1957.

CRANACH M. von, *Some Considerations in the Study of Communication*, manuscrit non publié, 1970.

CRANACH M. von, « The Role of Orienting Behavior in Human Interaction », in : ESSER A. H., *Environment and Behavior*, New York, Plenum Press, 1971a.

CRANACH M. von, « On the Impact of Ethology for the Understanding of Human Behavior », in : ISRAEL J. et TAJFEL H., *The Context of social Psychology : a critical Investigation*, Londres, Academic Press, 1971b (sous presse).

CRANACH M. von et ELLGRING J. H., « Problems in the Recognition of Gaze Direction », in CRANACH M. von et VINE J., *Expressive Movement and Non verbal Communication*, Londres, Academic Press, 1971 (sous presse).

CRANACH M. von et FRENZ H. G., « Systematische Beobachtung », in : GRAUMANN, C. F. *Handbuch der Psychologie*, Tome 7, Vol. I (psychologie sociale), Göttingen, Hogrefe, 1969, 269-331.

CRANACH M. von, SCHMID R. et VOGEL W., « Ueber einige Bedingungen des Zusammenhanges von Lidschlag und Blickwendung », *Psychologische Forschung*, 1969, 33, 68-78.

CRYSTAL D. et QUIRK R., *Systems of prosodic and paralinguistic Features in English*, La Haye, Mouton, 1964.

DIEBOLD A. R., « Anthropological Perspectives », in : SEBEOK TH. A., *Animal Communication*, Bloomington et Londres, Indiana University Press, 1968.

DUNCAN A., « Non verbal Communication », *Psychological Bulletin*, 1969, 72, 118-137.

EIBL-EIBESFELDT J., *Grundriss der vergleichenden Verhaltensforschung*, Munich, Piper, 1967.

EIBL-EIBESFELDT J., « Zur Ethologie des menschlichen Grussverhaltens, Beobachtungen an Boliveren, Papuas und Samoanern », *Zeitschrift der Tierpsychologie*, 1968, 25.

EKMAN P. et FRIESEN W. V., « The Repertoire of Non verbal Behavior Categories, Origin, Usage and Coding », *Semiotica*, 1 (1), 1969a.

[167]

EKMAN P. et FRIESEN W. V., « Non verbal Leakage and Clues to Perception », *Psychiatry*, 1969b, 32, 88-105.

EKMAN P., FRIESEN W. V. et ELLSWORTH PH., *The Face and Emotion : Guidelines for Research and an Integration of Findings*, 1971 (sous presse).

EKMAN P., FRIESEN W. V. et TAUSSIG T. G., « VID-R and SCAN : Tools and Methods for the Automated Analysis of Visual Records », in : GERBNER A., *Trends in Content Analysis*, New York, Wiley, 1969.

EKMAN P., FRIESEN W. V. et TOMKINS V., « Facial Affect Scoring Technique : a first Validity Study », *Semiotica*, 1971 (sous presse).

ELLGRING J. H., « Die Beurteilung des Blicks auf Punkte innerhalb des Gesichts », *Zeitschrift experimenteller angewandter Psychologie*, 1970, Tome XXVII, 4, 600-607.

ESSER A. H. et ETTER T. L., « Automated Location Recording on a Psychiatric Ward », *American Zoologist*, 1966, Vol. 4, 251.

EXLINE R. V., « Exploration in the Process of Person Perception : Visuel Interaction in Relation to Competition, Sex and Need for Affiliation », *Journal of Personality*, 1963, 31.

EXLINE R. V. et WINTERS L. C., « Affective Relations and Mutual Gaze in Dyads », in : TOMKINS S. et IZARD C., *Affect, Cognition and Personality*, New York, Springer, 1965.

GARFINKEL H., « Studies of the Routine Grounds of Every-Day Activities », *Social Problems*, 1964, 225-250.

GOFFMAN E., *Encounters : Two Studies in the Sociology of Interaction*, Indianapolis, Bobbs Merrill, 1961.

GOFFMAN E., *Behavior in public Places*, New York, The Free Press of Glencoe, 1963.

HALL A. D. et FAGEN R. E., « Definition of Systems », *General Systems* 1, 1956, 18-28.

HALL E.T., *The silent Language*, Garden City (New York), Doubleday, 1959.

HALL E.T., « A System for the Notation of Proxemic Behavior », *American Anthropologist*, 1963, 65, 1003-1026.

HAYES A. S., « Paralinguistics and Kinesics : pedagogical Perspectives », in : SEBEEK TH. A., HAYES A. S. et BATESON M. C., *Approaches to Semiotics*, La Haye, Mouton, 1964.

JUNG R., « Neurophysiologische Untersuchungsmethoden : Nystagmographie », in : VON BERGMANN et coll., *Handbuch der inneren Medizin*, Berlin, Springer, 1963.

KENDON A., « Some Functions of Gaze Direction in social Interaction », *Acta psychologica*, 1967, 26, 1-47.

KENDON A., « Some relationships between Body and Speech : An Analysis of an Example », in SIEGMAN A. et POPE B., *Studies in dyadic Interaction : A Research Conference*, New York, Pergamon Press, 1970.

KENDON A., « The Role of Visible Behavior in the Organisation of Social Interaction », in : CRANACH M. von et VINE J., *Expressi-*

ve *Movement and Non-verbal Communication*, Londres, Academic Press, 1971.

KOENIG O., *Kultur and Verhaltensforschung*, Munich, DTV, 1970.

KLAUS G., *Wörterbuch der Kybernetik*, Berlin, Dietz, 1968.

LENNEBERG E. H., « Language in the Light of Evolution », in : SEBEOK, TH. A., *Animal Communication*, Bloomington et Londres, Indiana University Press, 1968.

LEYHAUSEN P., « Biologie von Ausdruck und Eindruck », in : LORENZ K. et LEYHATJSEN P., *Antriebe tierischen and menschlichen Verhaltens*, Munich, Piper, 1967, 297-406.

MAHL G. F., « Measuring the Patient's Anxiety during Interviews from ' Expressive ' Aspects of his Speech », *Transactions of the New York Academy of Science*, 1959, 21.

McBRIDE G., « Theories of Animal Spacing : The Role of Fight, Flight and Social Distance », in : ESSER A. H., *Environment and Behavior*, New York, Plenum Press, 1971.

MEHRABIAN, « The Inference of Attitudes from the Posture, Orientation and Distance of a Communication », *Journal of consulting Psychology*, 1968, 32, 269-308.

MILLER G. A. et McNEILL D., « Psycholinguistics », in : LINDZEY G. et ARONSON E., *The Handbook of social Psychology*, 2e éd., Reading, Massachusetts, Addison, 1969.

MORRIS C. W., « Foundations of the Theory of Signs », in : NEURATH O., CARNAP R. et MORRIS C. W., *International Encyclopedia of unified Science*, Vol. 1, Chicago, University of Chicago Press, 1939.

PRINGLE J.W.S., « On the Parallel between Learning and Evolution », *Behaviour*, 1951, 3, 175-215.

ROMMETVEIT R., *Word, Meanings and Messages*, Londres, Academic Press, 1968.

SCHEFLEN A. E., « The significance of Posture in Communication Systems », *Psychiatry*, 1964, 27, 316-321.

SCHEFLEN A. E., « Natural History Method in Psychotherapy : Communicational Research », *in* : GOTTSCHALK L. A. et AUERBACH A. H., *Methods of Research in Psychotherapy*, New York, Appleton-Century Crafts, 1966.

SCHUETZ O.W., *Firo : A Three-Dimensional Theory of interpersonal Behavior*, New York, Holt Rinehart and Winston, 1958.

SOKOLOV Y. N., « Neuronal Models and the Orienting Reflex », *in* : BRAZIER M. A., *The central nervous System and Behavior*, Madison (New York), Madison Printing Company, 1960.

SOMMER R., « Leadership and Group Geography », *Sociometry*, 1961, 24, 397-415.

[168]

SOMMER R., « Small Group Ecology », *Psychological Bulletin*, 1967, 67, 145.

TAVOLGA W. N., « Fishes », *in* : SEBEOK TH. A., *Animal Communication*, Bloomington et Londres, Indiana University Press, 1968, 271-288.

TEMBROK G., « Land Mammals », *in* : SEBEOK Th. A., *Animal Communication*, Bloomington et Londres, Indiana University Press, 1968.

TINBERGEN N., « The Evolution of Animal Communication. A critical Examination of Methods », *in* *Symposia of the zoological Society of London*, Londres, 1962.

TODA M. et SHUFORD E. H., « Logic of Systems : Introduction to a Formal Theory of Structure *General Systems* », 1964, 10, 3 -27.

TRAGER G. L., « Paralanguage : A first Approximation », *Studies in Linguistics*, 1958, 13, 1-12.

VAN HOOFF J. A. R. A. M., « A Structural Analysis of the Social Behaviour of a Semi-captive Group of Chimpanzees », *in* : CRANACH M. von et VINE J., *Expressive Movement and Non verbal Communication*, Londres, Academic Press, 1971 (sous presse).

VINE J., « Communication by Facial-Visual Signals : A Review and Analysis of their Role in Faceto-Face Encounters », *in* : CROOK



J. J. H., *Social Behavior in Animals and Man*, Londres, Academic Press, 1970.

VINE J., « The Significance of Facial-Visual Signalling in Human Social Development », in CRANACH M. von et VINE J., *Expressive Movement and Non verbal Communication*, Londres, Academic Press, 1971.

[169]

**La recomposition des territoires.**

**Deuxième partie :**

**La dynamique des groupes**

---

**Chapitre 6**

---

**LANGAGE  
ET COMMUNICATION**

*Chantal Abravanel et Werner Ackermann*

[Retour à la table des matières](#)

**Introduction.** Quoique la psychologie sociale s'intéresse tout particulièrement aux rapports qu'entretient le langage avec la communication, il importe néanmoins de rappeler, pour situer la problématique, que ces deux termes de la conduite verbale ne vont pas toujours de pair, qu'ils peuvent même être antinomiques l'un de l'autre.

Souvent il arrive que les deux fonctions, d'expression et de transmission, qu'assume le langage entrent en conflit au contact de la réalité sociale. Par exemple, les membres d'un groupe reçoivent des messages qu'ils doivent en théorie interpréter et transmettre à d'autres membres de la même unité sociale ; mais on sait bien que chacun de ces membres a des opinions, des intentions ou des intérêts qui divergent plus ou moins de ce qui est admis ou recevable pour l'ensemble de la communauté. Il y aura donc interférence de deux séries de facteurs - la tâche définie par les normes communes d'exactitude et de fidélité, et le besoin de faire valoir un point de vue particulier. Un su-

jet peut ainsi, d'une part, avoir pour mission de communiquer un texte ou un message en le condensant ou en l'abrégeant, et d'autre part, désigner défendre certains intérêts, comme la réalisation de gains ou l'évitement de pertes lors d'un conflit (Bouillut et Moscovici, 1967).

On retrouve souvent dans la littérature cette idée que le langage peut ne pas être un facteur de communication. Dans *Le Petit Prince* de Saint-Exupéry, il est même générateur d'incompréhension, de conflit, et pour que des liens et des rites puissent s'établir entre deux sujets qui ne se connaissaient pas auparavant, il est préférable que la communication se passe tout bonnement du langage. L'observation génétique révèle par ailleurs que le langage peut brusquement se développer à la faveur de la rupture d'une relation duelle. Luria et Yudovich (1956) ont montré que deux jumeaux n'ont pu accroître leurs capacités verbales qu'à partir du moment où ils ont été séparés et obligés de communiquer avec autrui. Enfin, dans la vie quotidienne, le comportement verbal est souvent l'occasion d'inaugurer ou d'achever une relation, mais plus rarement de la poursuivre. Les rapports administratifs et le langage bureaucratique permettent avant tout de limiter l'extension des relations interpersonnelles par l'instauration de règles précises.

Pourtant, ces exemples de décalage et de non-coïncidence entre langage et communication n'épuisent pas toutes les manifestations sociales des conduites verbales. Le langage peut aussi être un instrument privilégié de la communication. Ainsi, dans les rapports diplomatiques, lorsque les représentants de deux pays consentent au dialogue, on y voit en général le signe d'une amélioration de leurs relations. Dans un autre registre, le court-métrage « Anticipation » de Godard montrait à quel point même l'amour ne pouvait se passer [170] du langage - ce que les poètes ont toujours eu l'art d'utiliser en créant de nouvelles images pour traduire et communiquer leurs souvenirs.

Ici donc, le langage n'est pas de part et d'autre de la communication, mais précisément à sa source même : c'est alors ce qu'il ajoute aux relations interpersonnelles qu'il s'agit de spécifier.

En premier lieu, il faut noter que tous les systèmes de signes ne constituent pas nécessairement un langage. Moscovici (1967) rappelle à ce sujet que les feux de signalisation rouge, vert, orange, sont des systèmes de signes très organisés, comme le sont également les différents sons qu'émettent les criquets dans un champ, mais qu'ils ne sont

pas pour autant un langage. Les gestes mécaniques d'un agent de police, les avertissements d'un panneau routier n'ont pas d'autres propriétés que celles du langage des abeilles étudiées par Von Frisch. Celles-ci, lorsqu'elles signalent l'orientation ou la distance d'une source de nourriture par la forme et le rythme de leur danse, utilisent des indices qui permettent de situer des objets fixes. Or, le propre de la communication verbale semble être au contraire de faire surgir des objets variables et de les stabiliser.

En effet, il n'y a de communication verbale que lorsqu'un sujet *s'adresse* à un autre sujet pour *modifier* un élément de leur interaction - que ce soit dans le désir de maintenir ou de changer la perception d'un objet en transmettant une information nouvelle, ou bien dans celui de maintenir ou de changer leur mode de relation en exerçant une influence sur l'attitude de l'interlocuteur. Ce qu'introduit tout d'abord le langage dans la communication, c'est la variation et le changement des rôles. Le psychodrame, en tant qu'il redonne une signification à l'expression verbale, implique une mobilité, une alternance ou une recomposition des rôles. L'écrivain procède de même lorsqu'il permet au lecteur, par le jeu des différents personnages, des identifications multiples. Il faudra donc distinguer, dans une étude des processus de communication, le système social qui reflète la position des sujets, et les canaux de communication par lesquels ils vont accomplir un certain nombre d'opérations relatives à un objet déterminé (que ce soit un texte, une idée, etc. ...). Selon Newcomb (1956), c'est l'interdépendance de ces relations interpersonnelles, et l'attitude ou la position par rapport à un objet, qui donne à la communication le caractère d'un système. Toute une série de systèmes de communication pourront alors être établis, en fonction de la nature des interlocuteurs et du type de leurs interactions ; réciproquement, pour se maintenir, ces systèmes requerront des catégories d'émetteur et de récepteur différents, ainsi que des rôles spécifiques.

Les forces qui incitent les sujets à communiquer, en retentissant sur la nature de leurs transactions verbales, déterminent l'élaboration de types de codes particuliers. En étudiant les relations qui existaient entre la similarité cognitive et la similarité de communication, dans les échanges verbaux, Triandis (1960) a constaté qu'un code permettait d'envoyer moins de messages, évitait de devoir tout expliquer de façon explicite et permettait de perdre moins de temps à éliminer les

ambiguïtés du discours. Les « langages privés » que constituent deux sujets ou tous les membres d'un groupe sont des codes où se reflète la spécificité de leurs interactions sociales. La possession d'un code commun facilite alors l'anticipation des réponses, ainsi qu'une prise de conscience des conséquences qu'impliquent les différentes formulations verbales de chacun des locuteurs ; il stabilise donc leur relation.

Pourtant ce qui fait la spécificité de la communication verbale comme activité concrète de deux ou plusieurs individus, c'est que par la création de nouveaux codes elle permet un changement dans les représentations des locuteurs [171] eux-mêmes (Brown et Ford, 1961). En effet, un code n'a pas pour seule fonction d'augmenter la prédictibilité des réponses ; il introduit également une continuité dans la communication, du fait qu'il augmente la sensibilité des locuteurs envers leurs productions verbales et facilite ainsi leur connaissance réciproque.

De tels changements avec le temps ressortent de l'étude de Palmore et coll. (1959) sur l'interaction entre le thérapeute et son patient. Dans huit cas de psychothérapie, les auteurs ont enregistré les émissions verbales des locuteurs au cours d'une période de onze mois. Sur la base de ces émissions, ils ont distingué trois catégories de discours :

- a) un système primaire de référence, qui concerne les relations de rôles réciproques entre le patient et le thérapeute,
- b) les jugements de valeur, à l'aide desquels chaque partenaire donne ou demande un avis,
- c) les jugements affectifs, qui comprennent les formulations ou l'expression des émotions.

Les résultats ont montré qu'il y avait, au fur et à mesure de l'approfondissement de la relation, une corrélation accrue entre ces différentes catégories du discours, dans les émissions du thérapeute et celles du patient ; en termes d'indices de sensibilité, on a pu observer que la sensibilité du thérapeute et du patient à l'égard de leurs verbalisations respectives augmentait.

Mais, si la communication a besoin de ce médiateur qu'est le langage, c'est que quelque chose au sein des relations interpersonnelles s'inscrit comme une coupure ou un obstacle à la communication. La psychopathologie offre ainsi de nombreux exemples où des troubles au niveau du langage sont en réalité le signe de difficultés dans les possibilités de relation (bégaiement, mutisme, détérioration du langage dans la schizophrénie). L'existence d'une pathologie du langage exige donc que l'on envisage la fonction de l'expression verbale dans les relations interpersonnelles, du point de vue de la manière dont elle permet de briser l'opacité de la communication, de retisser un lien et de réparer une coupure entre le sujet et l'Autre. C'est alors le lieu même de l'interrogation qui se trouve déplacé : il n'est plus tant situé dans le langage que dans cet obstacle qui s'interpose entre les locuteurs, et qu'il appartient précisément au langage de contourner.

## 6.1. Langage et invention

[Retour à la table des matières](#)

Contrairement au sens commun, le propre du langage ne consiste pas tant à clarifier un sens qu'à faire surgir une contradiction, une question, une autre interrogation. C'est cette fonction en quelque sorte heuristique que Platon donnait à ses dialogues ; en poésie, le langage est avant tout invention et redécouverte de la langue, de même qu'en philosophie il est surgissement de la pensée. Le Bidois rappelait récemment dans un article du Monde (24, 5, 71), qu'aucune langue ne pouvait continuer à jouer son rôle d'instrument de connaissance et de communication, si elle s'en tenait au vocabulaire traditionnel et se refusait à créer des néologismes. Le développement de la technique, les échanges de plus en plus fréquents et étroits entre des langues et des civilisations étrangères obligent l'utilisateur à accepter et à utiliser quantité de termes nouveaux, indispensables à la communication entre les divers groupes sociaux et culturels.

[172]

Lorsque le langage permet d'identifier un objet ou un affect avec plus de précision, ce n'est qu'une résultante de cette fonction fondamentalement innovatrice pour laquelle les poètes ont si souvent com-

battu. Dans sa « Deffence et Illustration de la langue française », Du Bellay plaidait avec les poètes de la Pléiade pour un développement des possibilités lexicales du français, au détriment du latin alors en usage ; il défendait la nécessité de fabriquer des mots et des images nouvelles, d'introduire d'autres « artifices » dans le style. En 1953, Breton disait aussi du mouvement surréaliste qu'il devait « retrouver le secret d'un langage dont les éléments cessassent de se comporter en épaves à la surface d'une mer morte. Il importait pour cela de se soustraire à leur usage de plus en plus strictement utilitaire, ce qui était le seul moyen de les émanciper et de leur rendre tout leur pouvoir ».

Cette influence du langage ressort effectivement d'une expérience de Siegman et coll. (1971) où l'on voit le rôle joué, dans la communication, par l'introduction d'un élément étranger, nouveau ou contradictoire. Festinger (1950) et Schachter (1951) avaient déjà constaté que, lorsqu'il y avait une pression pour réduire des divergences d'opinions ou pour empêcher tout développement d'arguments contradictoires, l'incitation à communiquer s'affaiblissait et entraînait une baisse quantitative des émissions verbales.

L'expérience de Siegman est une application de la théorie de l'équilibre aux processus d'interaction dans l'entretien. Heller et ses collaborateurs (1958) avaient observé que la productivité des dialogues était plus grande lorsqu'il y avait un désaccord plutôt qu'un accord entre les locuteurs. La théorie de l'équilibre explique ce phénomène de la façon suivante : l'existence d'un désaccord avec un partenaire sympathique crée une situation de déséquilibre, génératrice d'une tension que le sujet tentera de réduire en restaurant, d'une manière ou d'une autre, l'état d'équilibre antérieur. Un désaccord avec l'interviewer augmente en général la productivité : celle-ci peut provenir des tentatives que fait l'interviewé pour retrouver l'équilibre, soit qu'il réduise l'étendue du désaccord, soit qu'il modifie sa propre position, soit qu'il essaie encore de convaincre l'interviewer. Cette théorie contient donc l'idée implicite que l'interviewer est évalué de façon positive. Mais, s'il est indifférent à l'interviewé ou même s'il en est détesté, ce sera plutôt un accord qu'un désaccord avec l'interviewer qui devra produire un état de déséquilibre ; de plus, l'équilibre n'est pas seulement obtenu par des réponses positives d'un interviewer sympathique, mais aussi par des réponses négatives d'un interviewer détesté.

Le but de l'expérience de Siegman était de rechercher les effets de tels états d'équilibre et de déséquilibre sur le comportement verbal de l'interviewé. Un certain nombre d'études avaient montré que la tension et l'existence d'une anxiété modérée augmentaient le rythme et la productivité verbale (Siegman et Pope, 1970). Les auteurs ont considéré séparément ces deux indices d'activité. Tandis que l'augmentation du rythme est une manifestation directe de la tension et de l'apparition d'une anxiété modérée, l'augmentation de la productivité peut aussi être une manoeuvre en vue de réduire cette anxiété, donc une stratégie permettant d'atténuer le déséquilibre. C'est pourquoi, dans les interviews de déséquilibre, on devrait enregistrer chez l'interviewé d'une part une augmentation du rythme verbal, et d'autre part une augmentation de la productivité. L'expérience se déroula de la façon suivante.

Les interviewés furent choisis parmi un grand nombre de sujets qui avaient déjà participé à deux recherches sur les entretiens. À chaque fois, ils avaient coté sur une échelle en six points (sympathique-antipathique) l'interviewer, qui était resté le même d'une étude à l'autre. Deux groupes de douze sujets [173] qui avaient constamment jugé que l'interviewer était sympathique, ou bien antipathique, furent retenus pour l'expérience - l'interviewer étant toujours la même personne.

Dans un test de pré-entretien, les sujets devaient remplir un questionnaire d'attitude en vingt items. Chaque proposition avait la forme d'un jugement à propos duquel on demandait au sujet d'indiquer son degré d'accord ou de désaccord, en cochant le niveau approprié sur une échelle en six points qui allait du pôle « Je ne suis pas du tout d'accord », au pôle « Je suis tout à fait d'accord ». Trois items qui mettaient en évidence des attitudes modérées ou extrêmes (c'est-à-dire des réponses où les sujets étaient modérément ou très fortement soit d'accord, soit pas d'accord), et qui eurent des moyennes et des variances identiques, furent choisis pour une ample exploration au cours de l'interview. Les items spécifiques étaient : 1) « La peine capitale devrait être abolie » ; 2) « La police devrait avoir le droit de tirer pendant les manifestations » ; 3) « Brûler son livret militaire devrait être considéré comme une offense criminelle ».

Avant d'entrer dans la salle, l'expérimentateur disait aux sujets que le but de l'interview était d'explorer plus avant leurs attitudes envers quelques-uns des items du questionnaire qu'ils avaient rempli. Pour rendre plus saillante leur disposition à l'égard de l'expérimentateur, on



montrait aux sujets les cotations de l'interviewer qu'ils avaient faites après les deux interviews préalables.

L'entretien était précédé des remarques suivantes de l'interviewer : « Aujourd'hui, j'aimerais vous parler de quelques-unes de vos réponses au questionnaire d'attitude que vous avez rempli il y a quelque temps ». L'interviewer lisait alors un des items, ainsi que la réponse de l'interviewé (« Je suis d'accord, ou pas d'accord »), et indiquait selon les cas son accord (« Je suis d'accord avec vous, mais j'aimerais que vous me donniez plus de détails sur vos sentiments à ce sujet ») ou son désaccord (« Je ne suis pas d'accord avec vous, mais j'aimerais... ») ou encore une réponse neutre (« J'aimerais... »). La même procédure était utilisée avec les deux autres items ; leur ordre de présentation variait selon les sujets, et l'interviewer ignorait la manière dont les sujets l'avaient jugé au cours des entretiens antérieurs. Après l'interview, les sujets cotaient leur interviewer sur un certain nombre d'échelles d'adjectifs bipolaires, dont l'une exprimait la dimension « sympathique-antipathique ».

D'après le cadre théorique de cette étude, la variable indépendante principale était la situation d'équilibre contre le déséquilibre. Dans la condition d'équilibre, l'interviewer était d'accord avec les interviewés qui l'aimaient bien, et en désaccord avec ceux qui ne l'aimaient pas. Dans la condition de déséquilibre, l'interviewer était en désaccord avec les sujets qui le trouvaient sympathique, et en accord avec ceux qui le jugeaient antipathique. Cette variable constituait la source de variation entre les sujets. Les variables dépendantes majeures étaient le taux de parole (nombre de mots par seconde) et la productivité (nombre de mots par réponse). On obtint les résultats suivants.

En ce qui concerne le taux de parole, indice de tension chez l'interviewé, l'équilibre fut la seule source de variance vraiment significative. Comme on en avait fait l'hypothèse, la moyenne du taux de parole des sujets était significativement plus élevée dans les conditions de déséquilibre que dans les conditions d'équilibre. En ce qui concerne la productivité, indice de résolution du déséquilibre, les résultats montrent que les interviewés qui aimaient l'interviewer étaient significativement plus productifs lorsque ses remarques étaient en contradiction plutôt qu'en accord avec les leurs ; cependant, les interviewés qui n'aimaient pas leur interviewer étaient aussi plus productifs en réponse [174] à des remarques contradictoires plutôt que concordantes avec

leurs opinions. Ce dernier groupe était donc moins productif dans la condition de déséquilibre que dans celle d'équilibre. Pour expliquer ce fait, Siegman a supposé que les interviewés qui recevaient des messages concordants d'interlocuteurs qu'ils n'aimaient pas ne faisaient, évidemment, aucun effort, pour inciter leur partenaire à n'être pas d'accord avec eux, et rétablir ainsi un équilibre ; ils n'avaient pas non plus intérêt à modifier leur propre position, dans le seul but de ne pas être d'accord avec quelqu'un qui leur était antipathique. Il était, par contre, beaucoup plus probable que ces sujets allaient tenter de restaurer l'équilibre en modifiant leur évaluation de l'interviewer dans un sens positif. Contrairement aux autres, cette stratégie ne devrait pas avoir d'effet sur la productivité, ce qui s'est effectivement passé ; il fut également vérifié, par des cotations post-interview, que les sujets à qui l'interviewer avait été antipathique avaient changé leurs évaluations dans le sens d'une plus grande sympathie. Par ailleurs, les sujets qui avaient évalué positivement leur interlocuteur ne témoignèrent pas d'un tel changement. Ceci montre donc que le mode particulier de restructuration qu'utilise un sujet pour restaurer l'équilibre dépend de la nature de la condition productrice de déséquilibre et du type de relation entre les locuteurs. Le désir de relation oriente ainsi la communication ; l'augmentation de la productivité reflète et confirme le désir d'exprimer cette relation.

Les lapsus ou l'invention de jeux de mots montrent d'ailleurs bien que le but poursuivi par le langage est de laisser passer un contenu imprévu, qui révèle une relation spécifique à une personne ou un objet. Otto Rank en a relevé un exemple particulièrement frappant dans *le Marchand de Venise* de Shakespeare.

« On trouve dans *le Marchand de Venise* de Shakespeare (III, 2) un cas de lapsus très finement motivé au point de vue poétique et d'une brillante mise en valeur au point de vue technique, ... (qui) prouve que les poètes connaissent bien le mécanisme et le sens de cet acte manqué et supposent chez l'auditeur une compréhension de ce sens. Contrainte par son père à choisir un époux par le tirage au sort, Portia a réussi jusqu'ici à échapper par un heureux hasard à tous les prétendants qui ne lui agréaient pas. Ayant enfin trouvé en Bassanio celui qui lui plaît, elle doit craindre qu'il ne tire lui aussi le mauvais lot. Elle voudrait donc lui dire que même alors il pourrait être sûr de son amour, mais le vœu qu'elle a fait l'empêche de le lui faire savoir. Pen-

dant qu'elle est en proie à cette lutte intérieure, le poète lui fait dire au prétendant qui lui est cher : « ... Oh ces yeux qui m'ont troublée et partagée en deux moitiés : l'une qui vous appartient, l'autre qui est à vous... qui est à moi voulais-je dire. Mais si elle m'appartient, elle est également à vous, et ainsi vous m'avez tout entière ». Cette chose, à laquelle elle aurait voulu seulement faire une légère allusion, parce qu'au fond elle aurait dû la taire, à savoir qu'avant même le choix elle était à lui tout entière et l'aimait, l'auteur, avec une admirable finesse psychologique, la laisse se révéler dans le lapsus et sait par cet artifice calmer l'intolérable incertitude de l'amant, ainsi que l'angoisse également intense des spectateurs quant à l'issue du choix. »

Ce qui compte par conséquent dans le langage n'est pas tant le contenu lui-même que la relation affective que ce contenu signifie et met en lumière. Cohen (1963) a d'ailleurs observé que le sens des mots était chargé des affects qu'ils représentaient. Ainsi, le langage porte la plupart du temps le sceau de l'incertitude. Il est difficile de trouver dans un dictionnaire un mot qui soit tout à fait clair ou dépourvu d'ambiguïté et de significations multiples ; les idées de hasard et de chance, par exemple, sont le fruit de l'incertitude qui [175] pénètre et imprègne toute notre existence, incertitude génératrice d'un langage qui permette de l'exprimer. L'ambiguïté est dans les mots, comme l'ambivalence est dans nos sentiments.

Mais l'expérience de Siegman et coll. permet de spécifier davantage la fonction du langage dans la communication. Le fait que la contradiction et l'ambiguïté aient un rôle dans la communication va à l'encontre des résultats que l'on devrait obtenir si la théorie de l'apprentissage était vraie. D'après cette dernière, la productivité de l'interviewé dépendrait surtout du renforcement par l'expérimentateur, c'est-à-dire de la réalisation d'un accord plutôt que d'un désaccord entre les locuteurs.

L'intérêt de cette observation tient à ce que les manifestations sociales de l'innovation dans la communication verbale semblent effectivement aller à l'encontre d'un apprentissage. En effet, que ce soit par les mythes et les allégories dans la philosophie, par les métaphores dans la poésie ou les analogies dans l'humour, la puissance évocatrice du langage vient des images qu'il recrée et réinscrit dans le discours logique, renouvelant ainsi l'ambiguïté fondamentale entre la forme et le contenu des mots. Freud s'est d'ailleurs beaucoup servi des images

du rêve pour saisir le sens du contenu proprement verbal. En tant qu'il est invention pour recréer une ambiguïté, le langage semble rompre une norme d'apprentissage, celle de la suppression de toute ambiguïté dans la construction et la transmission du concept.

Freud (1910) a remarqué, à travers des observations philologiques, que l'homme n'a pu à l'origine élaborer un concept déterminé que par opposition à son contraire ; le contraste serait ici le reflet d'une faiblesse logique à laquelle il suppléerait : pour avoir l'idée de lumière, il faut encore connaître l'obscurité. On trouve ainsi très souvent des mots à double sens dans les langues anciennes : « altus » avait en latin à la fois le sens de profond et d'élevé, cette ambiguïté s'est conservée de nos jours dans des contractions curieuses telles que « without » en anglais (« with » signifiait autrefois « avec » et « sans »), « unheimlich » en allemand qui conserve à la fois le sens d'étrange et de familier. Dans l'ancienne Egypte, ce n'était pas seulement le sens mais aussi la prononciation du mot qui était réversible ; « bon » pouvait s'écrire « nob ». Pour déterminer le sens des mots qu'ils privilégiaient, les Egyptiens avaient l'habitude d'y adjoindre une image, telle qu'un homme en armes pour exprimer la force. Ce n'est que graduellement, au fur et à mesure de son affranchissement des contraintes de la nature, que l'homme a appris à séparer les deux termes de l'antithèse et à penser l'un sans le comparer consciemment à l'autre. Parallèlement, ce processus s'est accompagné d'une disparition progressive des images dans l'écriture. Cohen (1963) a d'ailleurs fait une observation analogue chez l'enfant : en grandissant, celui-ci se sert des mots avec une précision croissante et acquiert - par exemple - un maniement plus délié des probabilités dans le langage ; à mesure que les valeurs attribuées aux mots se différencient avec l'âge, elles tendent à se rapprocher d'une composition probabiliste sur un ensemble, sans qu'il soit plus explicitement fait référence à une réalité extérieure concrète. Parallèlement, l'enfant apprend à séparer les représentations de mots des images qu'il se fait des objets.

Or, c'est contre cet apprentissage ou ce clivage hérité de l'éducation que semble aller toute l'activité imaginative qui s'exprime par le langage. Si celui-ci a un rapport avec les processus de communication, c'est qu'il est, comme eux, un lieu de tension où s'affrontent à la fois l'intention de communiquer quelque chose et l'existence d'une inhibition interne (cf. la promesse de Portia). Et l'étude des rêves éveillés ou

du mot d'esprit montrent que lorsque le sujet [177] réintroduit des images et une ambiguïté dans son discours, il cherche en réalité à vaincre cette défense intérieure, à détourner l'attention de la censure et à la mettre en sommeil. Le problème que pose donc la fonction du langage dans la communication est celui de savoir comment il peut à la fois briser une norme et fonder un lien. L'aspect dynamique des relations interpersonnelles et le fait que la communication verbale s'inscrive dans un processus temporel, permettront d'éclairer de nouveaux aspects du langage.

## 6.2. Langage et changement

[Retour à la table des matières](#)

La génération d'un code au cours de l'interaction indique - on l'a vu - que la dimension relationnelle du langage vient de ce qu'il est un moyen de communication par lequel deux locuteurs s'adressent l'un à l'autre : on peut dès lors prendre les différentes formes d'adresse que contient la langue, et la manière dont elles sont utilisées dans la communication, comme indice du type de relation qui unit les locuteurs. C'est par ce biais que Brown (1965) s'est intéressé à la communication verbale : « Lorsqu'une personne parle à une autre, elle a, quelle que soit la langue, le choix entre plusieurs formes d'adresse. Dans l'anglais moderne, l'option principale est entre le prénom et le nom de famille accompagné du titre : par exemple, John ou Mr. Jones. Dans certains cas, on utilise simplement le titre (Senator) ou un surnom (Jonesy) ! » La plupart des langues européennes exigent aussi du locuteur qu'il choisisse entre différents pronoms (*tu ou vous* en français, *Du ou Sie* en allemand, *tu ou lei* en italien...). On retrouve la même liberté d'adresse dans certaines langues indiennes, où le locuteur dispose de trois pronoms différents ; en japonais, les variations sont encore plus nombreuses grâce à l'adjonction de préfixes ou l'introduction d'autres formes verbales.

Les formes d'adresse, qu'elles consistent dans le choix du pronom, du titre, du diminutif ou du surnom, révèlent la qualité psychologique de la relation, le degré d'intimité des locuteurs. Elles suivent des règles qui sont intériorisées par la société dans son ensemble et qui se

distribuent en gros selon deux directions : la solidarité et le statut. La solidarité - qui fait que les ressemblances engendrent la sympathie, et en retour, davantage de similitudes -, la différence de statut qui confère pouvoir et privilèges, apparaissent comme deux constantes de la vie quotidienne qui se reflètent dans l'utilisation sélective que font les locuteurs des pronoms « vous » et « tu ». C'est ce que révèle l'étude historique des formes d'adresse dans les langues européennes ; pour plus de brièveté, on désignera respectivement les deux pronoms par les lettres V et T.

A l'origine, le « vos » latin n'était utilisé que lorsqu'on s'adressait à l'empereur, puis par extension, à toute personne de haut rang. Cette tradition s'est poursuivie au Moyen Age, dans le fait que le maître avait le droit de dire T à son serf ou son domestique, tandis que ce dernier devait invariablement le vouvoyer. Cette même asymétrie se retrouvait dans les rapports parents-enfants, ainsi qu'aux différents échelons de la hiérarchie ecclésiastique. Les règles d'adresse reflètent ainsi l'ensemble des relations de statut propres à un système social. Les membres de la classe dirigeante avaient tendance à se vouvoyer tandis que les autres se tutoyaient : à l'intérieur d'une même classe, la réciprocité était de règle ; l'asymétrie n'était commandée que par l'inégalité de statut des interlocuteurs. Ce que révèle l'utilisation sélective du T ou du V, c'est l'existence d'une différence dans les positions sociales des sujets et dans les [177] valeurs qu'elles véhiculent. Mais une autre dimension, non plus verticale mais horizontale, structure également l'usage du T ou du V, c'est la norme de solidarité. Celle-ci peut avoir comme base des similarités d'âge, de sexe, de nationalité ou d'éducation, par lesquelles différents individus se rattachent à certains groupes et s'opposent à d'autres. La solidarité peut évidemment être asymétrique si les deux membres de la dyade qu'elle constitue n'ont pas intériorisé au même degré les intérêts d'un groupe ; mais dans la plupart des cas, elle appelle la réciprocité, à savoir le T pour les amis et les membres du groupe, et le V pour les étrangers.

Cependant, ces deux dimensions selon lesquelles se distribuent les relations interpersonnelles ont d'étroits rapports l'une avec l'autre. Tout d'abord, ces deux normes ne coexistent pas séparément mais s'entrecroisent et peuvent même entrer en conflit, ceci parce que la société n'est pas un tout homogène, en harmonieux équilibre, où les liens de statut définiraient mécaniquement des liens de solidarité. His-

toriquement, on s'aperçoit que non seulement solidarité et statut se sont opposés, mais surtout que le premier terme a tendu à prévaloir dans les relations sociales. Le changement s'est amorcé en France avec la Révolution ; le 31 octobre 1793, Malbec déclarait au Parlement : « Nous distinguons trois personnes pour le singulier et trois personnes pour le pluriel et, au mépris de cette règle, l'esprit de fanatisme, d'orgueil et de féodalité nous a fait contracter l'habitude de nous servir de la seconde personne du pluriel lorsque nous parlons à un seul » (in Brunot, 1937). L'esprit égalitaire de la Révolution, en réaction contre le régime féodal, introduisit alors le tutoiement réciproque et l'interpellation par « citoyen ».

L'intérêt de cette évolution réside dans le fait que la prévalence du lien de solidarité n'a surgi qu'au cours d'une lutte contre les liens de statut, donc contre l'existence de différences. Or, il semble que ce changement dans les termes sous-tende en réalité une mutation dans les buts mêmes de la communication. Une expérience de De Soto (1960) a montré que les liens de solidarité, qui impliquent la symétrie, avaient pour origine un désir de confiance mutuelle, tandis que les liens de statut, qui impliquent l'as-symétrie, avaient pour origine un désir d'influence.

L'expérience consistait à présenter aux sujets une carte sur laquelle étaient inscrits deux noms, tels que Bill et Ray. Ils devaient alors anticiper le terme intermédiaire manquant, le prédicat d'une phrase virtuelle qu'on leur proposait. Dans l'une des séries, le prédicat était par exemple toujours « fait confiance à », ou « ne fait pas confiance à ». Après avoir trouvé, les sujets retournaient la carte, et lisaient le terme qui manquait. Toute leur tâche consistait à apprendre les termes de la relation, pour chacune des douze paires de noms masculins qui répondaient à toutes les permutations logiquement possibles que l'on pouvait faire avec quatre noms comme Jim, Ray, Bill et Stan. On avait constitué les séries de douze paires pour les trois relations suivantes : « fait confiance ou non » ; « aime ou non », « influence ou non ». Plusieurs séries avaient été constituées en assignant aux termes de la relation différentes propriétés logiques. L'intérêt de cette expérience est qu'il arriva que certains termes furent appliqués de façon symétrique dans un cas, et de façon asymétrique dans un autre. Cette dernière condition apparut pour des expressions telles que « plus riche que » et « plus pauvre que » ou « plus grand que » et « plus petit que ». Dans

l'ensemble, on constata que la symétrie paraissait naturelle pour les relations de confiance ; de plus, les sujets à qui on avait donné une série de douze paires dans laquelle les termes « fait confiance » étaient utilisés de façon symétrique, apprirent cette série plus rapidement que les sujets pour qui cette série avait été [178] donnée avec des relations asymétriques. Que signifie alors cette différence de facilité d'apprentissage ? Il est probable que de nouvelles applications d'un terme relationnel sont plus faciles à apprendre lorsque le terme est utilisé d'une manière consistante avec son usage courant, et plus difficiles à apprendre lorsqu'il va à l'encontre de cet usage. L'expression « fait confiance » est un terme que, culturellement, l'on s'attend à voir appliqué à une relation symétrique. Enfin, l'expression est symétrique parce que le comportement relationnel qu'elle désigne est symétrique. La même correspondance se retrouve à propos de l'influence, qui est immédiatement attribuée à une relation asymétrique.

La prédominance historique du T sur le V semble ainsi correspondre à une mutation des valeurs qui sous-tendent les relations interpersonnelles, c'est-à-dire à une préférence accordée aux rapports de confiance sur les rapports d'influence. Cette observation sociologique se retrouve au niveau psychologique dans la dynamique que suivent les processus d'interaction entre deux locuteurs.

Quoique la norme de non-réciprocité pour les pronoms ait été généralement abandonnée en Europe, l'inégalité de statut continue à influencer un aspect particulier des usages de la conversation. En effet, la plupart des dyades commencent par le V mutuel, et le temps aidant, peuvent évoluer vers une relation plus amicale qui s'exprime au travers du T réciproque. Pour beaucoup de gens, le déplacement du V vers le T est un important rite de passage. Les Allemands ont même un nom pour cette petite cérémonie informelle, qu'ils appellent « Bruderschaft » ; l'un des locuteurs attend que l'atmosphère se soit détendue et qu'une occasion favorable survienne - au moment par exemple de boire un verre de vin - pour dire : « Pourquoi ne se tutoierait-on pas ? ». Le nouvel usage appelle évidemment la réciprocité. Les changements lexicaux qu'implique la communication - en tant qu'elle s'inscrit dans un processus temporel - révèlent ainsi un mouvement de rapprochement vers l'Autre dans le passage du V au T. Mais celui-ci est soumis à certaines règles. Tout d'abord, si les locuteurs n'ont pas le même statut, c'est toujours celui dont la position sociale est la plus



élevée (en raison de son âge, de son prestige, de sa fortune ou de son éducation) qui a l'initiative du T dans le dialogue. C'est en somme à celui qui détient une source d'influence de manifester son désir de l'abandonner, au profit d'un autre type de relation. Bernstein (1962) a d'ailleurs observé que la génération d'un code plus élaboré était liée à une libération du statut, à une baisse de la pression sociale. Il a constaté que les enfants de milieu ouvrier utilisaient un code restreint, dont le vocabulaire était relativement pauvre et répétitif, lorsqu'ils voulaient s'exprimer verbalement ; les enfants des classes moyennes avaient tendance à utiliser un code plus élaboré, dont les unités lexicales étaient comparativement plus nuancées et plus variées. Ces codes s'inscrivent sur un continuum et reflètent la prédominance d'un système de communication dans un environnement social donné ; ils sont en quelque sorte un mode particulier d'adaptation à cet environnement. La différence entre ces deux types de code, tels qu'ils sont illustrés par le comportement linguistique des groupes, correspond à une pression normative plus grande dans le cas d'un code restreint que dans celui d'un code plus élaboré (Moscovici, 1967).

Mais le processus temporel dans lequel s'inscrit la communication verbale, ne fait pas intervenir comme seule variable la pression sociale : le passage du V au T n'est pas un moment prévisible, et son indétermination fait même toute l'incertitude du dialogue. La transition ne dépend pas seulement du locuteur qui a le plus de statut. Brown remarque à cet effet que, lorsqu'un professeur et un étudiant se rencontrent pour la première fois, ils commencent en général par s'appeler par leur nom de famille ; mais assez rapidement, le professeur [179] pourra appeler l'étudiant par son prénom alors que ce dernier mettra probablement plusieurs années avant d'en faire autant, surtout si l'interlocuteur a du prestige à ses yeux et si la relation est donc très asymétrique. Le japonais contient ainsi toute une série de formes d'adresse par lesquelles les deux locuteurs peuvent exprimer un degré croissant d'intimité, sans que soit pour autant éliminée leur différence de statut. C'est cette logique de la progression dans la communication qui exige donc d'être approfondie.

De l'expérience de De Soto, il ressort que le développement des relations d'intimité et de confiance dans la communication, correspond au surgissement d'une norme de réciprocité et de solidarité. Et effectivement, le degré de familiarité des sujets entre eux ne peut pas seule-

ment provenir d'un abandon du statut puisque, dans certains cas de relation asymétrique - où des sujets ont par exemple une petite différence d'âge, de prestige ou d'autorité - ils estiment que cet écart de statut n'a pas à être mentionné au début, qu'il n'est pas important, ou même qu'il n'a d'intérêt que par rapport à un lien plus profond d'amitié. On sait qu'il faut parfois beaucoup de temps pour que les gens parlent de ce qui les sépare. Le degré de familiarité proviendra dès lors, non pas tant d'une baisse de la pression sociale, que d'une réduction de la distance à laquelle se trouve l'objet de la communication verbale. Le mouvement de rapprochement vers l'autre que symbolise le passage du V au T, reflétera donc en réalité le retour de l'objet dans la communication. C'est ce que confirme le fait qu'autrefois, le pronom allemand « Er » qui correspondait au « vous » français servait habituellement à désigner une personne absente, éloignée : la distance spatiale était ainsi une métaphore de la distance sociale, sans que celle-ci ne comportât pour autant de jugement de valeur. De plus, le V est en français un pluriel, et l'on sait que dans les rêves, lorsque la dénomination d'un objet se fait à l'aide d'un pluriel alors qu'on pourrait normalement s'attendre à un singulier, c'est le signe de l'existence d'un refoulement, d'une mise à distance de l'objet. Enfin, l'histoire a souvent montré que, dans les groupes, les liens de solidarité étaient parmi les plus forts qui rapprochaient les sujets des uns des autres.

Différents auteurs, tels que Heider (1958), Fiedler (1953) ou Fearing (1953), ont insisté sur le rôle que jouait la présence de l'objet dans les relations interpersonnelles ; le degré de familiarisation avec l'objet du dialogue retentit en effet sur le type de discours adopté par les locuteurs. Le thème de la communication peut, par exemple, être envisagé dans des contextes physiques ou sociaux plus ou moins nombreux ; Moscovici (1967) cite le cas de deux mathématiciens d'une même spécialité, qui parleraient mathématiques : l'objet de leur échange est relativement circonscrit. Par contre, si la discussion porte sur la démocratie, ils vont se trouver confrontés à un objet que l'on peut envisager dans des contextes aussi différents que la politique, l'histoire, la morale, la religion, etc... Chacun de ces registres suppose l'usage de codes spécifiques. De plus, si le mathématicien s'adresse à l'homme de la rue - qui ne dispose pas comme lui du vocabulaire mathématique - ils devront, pour se comprendre, avoir recours à des voies de détour et faire appel à d'autres répertoires lexicaux où puis-

sent s'exprimer une expérience ou une information commune. La distance de l'objet tendra alors à diminuer la redondance lexicale et à accroître le volume des émissions verbales ; moins le référent est éloigné, et moins le sujet a tendance à recourir à des sources diverses d'information et d'expression pour le concrétiser et le communiquer. Parallèlement, son implication personnelle dans la relation a tendance à augmenter (Sherif, 1961).

Moscovici et Plon (1966) ont effectivement vérifié - dans des « situations colloques » où l'on demandait à des sujets de parler de cinéma - que lorsqu'on [180] assouplissait les règles de la communication en modifiant les dimensions sociales ou spatiales du dialogue, et en favorisant de ce fait l'établissement d'un nouveau code entre les sujets, la distance de l'objet et le degré d'implication des locuteurs se trouvaient du même coup changés. L'objet n'était plus évoqué de façon lointaine et abstraite et les sujets faisaient davantage référence à des situations précises dans lesquelles ils avaient eu un contact avec le cinéma. En se concrétisant, l'objet se rapprochait d'une expérience vécue ; devenu plus familier, il rendait possible une augmentation de la redondance. De plus, l'emploi de noms propres d'acteurs et de titres de films, le recours à des termes proprement cinématographiques qui décrivaient l'activité et la pratique du spectateur, étaient caractéristique de la saisie d'un objet sous l'angle des habitudes, plutôt que sous l'angle de la réflexion qui transforme le sujet en juge. La distance de l'objet n'avait donc pas que des aspects physiques ou sociaux qui déterminaient la spécificité d'un comportement verbal : elle faisait également appel, d'un point de vue psychologique, aux perceptions et aux attitudes propres du sujet. Sa plus grande implication dans la communication retenant alors sur l'image qu'il avait de lui-même ou qu'il en donnait.

Mais l'investissement de la relation ne modifie pas seulement les sujets : elle change également l'objet de leurs échanges. Il serait en effet impossible que, dans la communication, la perception de l'objet ne dépende que des seuls contextes dans lesquels les sujets savent déjà qu'il peut s'inscrire. La plupart du temps, ces contextes ne sont pas dénombrables à l'avance, et l'on sait bien que lorsqu'une discipline élabore un nouvel objet d'investigation scientifique, elle définit par là même un nouveau champ de la réalité dans lequel ce concept est applicable. La perception de l'objet ne peut alors dépendre que du type de relations sociales dans lequel il surgit. Par exemple, l'objet mathé-

matique qui médiatise la relation entre deux savants, ou entre un homme de science et un non-spécialiste, n'a pas tout à fait le même sens. La notion d'anneau n'évoque pas la même chose pour un athlète ou un mathématicien, et une tribu ne recouvre pas davantage, pour un « Bourbaki » ou un ethnologue, le même champ de la réalité. Pour se comprendre, ces gens devront trouver un autre langage ; c'est l'image qu'ils ont l'un de l'autre qui contribuera à la fois à structurer l'objet et à rendre saillantes certaines de ses dimensions. Moscovici (1967) a vérifié expérimentalement que les caractéristiques lexicales du discours changeaient selon que les sujets devaient parler de leur voiture à un spécialiste ou bien à un ami. La génération d'un code commun s'accompagne en réalité de l'élaboration d'un nouvel objet.

C'est parce que le langage n'est pas seulement en rapport avec un processus immédiat de communication, mais qu'il implique également un processus de transmission d'un certain contenu, que celui-ci soit cognitif ou affectif, qu'il subit au cours des transactions verbales une élaboration. Par la permutation des éléments du texte original -grâce à laquelle est composé un texte dérivé qui garde des caractéristiques du corpus primitif - on aboutit à une transformation des messages des locuteurs. C'est pourquoi Bouillut et Moscovici (1967) ont distingué deux formes de transformations : l'une est la reproduction élémentaire, qui consiste à remanier des messages pour présenter une même information de manière plus économique ; l'autre est la reproduction développée, dans laquelle le sujet remet en ordre de façon plus profonde des informations, afin qu'apparaissent ses opinions et ses intérêts. C'est alors le retentissement affectif et cognitif du message, la trace qu'a laissée l'autre locuteur au cours du dialogue, qui réapparaît au moment de cette activité de transformation qu'est l'expression verbale.

[181]

Cependant, cette influence de l'interlocuteur sur la construction d'un discours, n'a rien de mécanique, de même que l'abandon du statut ne s'accompagne pas immédiatement d'un lien de solidarité. Ainsi, Bavelas (1965) a montré que le changement dans les choix sociométriques d'un groupe dépendait non seulement des limitations qu'imposait l'expérimentateur aux possibilités d'intervention de certains sujets, mais aussi de l'encouragement qu'il donnait à d'autres à exprimer leurs opinions. La dimension temporelle dans laquelle s'inscrit la communication semble donc indiquer que ces deux mouvements de la relation

que sont l'abandon du statut et le développement de la solidarité doivent, pour devenir un facteur de changement dans la perception de l'objet ou de l'Autre, être médiatisés par un processus de renforcement dont il faut encore préciser la particularité.

## 6.3. Langage et représentation

[Retour à la table des matières](#)

S'il importe que la variation et la construction de l'objet dépendent du type de relation que celui-ci médiatise, c'est que l'anticipation psychologique du destinataire, sa valeur sociale, modifient l'acte même de communiquer. La représentation d'autrui exerce un contrôle effectif sur le comportement de l'individu, et retentit sur la propension qu'il peut avoir à élaborer les données qui lui sont transmises. Bouillut et Moscovici (1967) ont montré que le taux d'activité transformatrice (estimée d'après la convergence de plusieurs indices linguistiques) était d'autant plus élevée que l'image du destinataire était plus floue, moins précisée et partant, plus susceptible de se modifier. L'image explicite d'autrui conduit à uniformiser les messages, à réduire à la fois les écarts et l'activité transformatrice des locuteurs. Ceux-ci deviennent plus fidèles à l'original, évitent de trop restructurer l'information et se bornent à modifier le signe d'une opinion sans altérer le contexte dans lequel elle s'intègre ; ce faisant, ils se contentent de reproduire les éléments qui leurs sont fournis sans véritablement engager leur position personnelle. La révélation de l'identité sociale du partenaire favorise à la fois l'unification du champ cognitif, la réduction de la variabilité des différents éléments du discours et l'atténuation du besoin de rechercher des informations nouvelles ou discordantes.

Mais le fait, que le degré d'élaboration de l'objet soit d'autant plus élevé que l'image du partenaire est plus floue, n'implique pas pour autant que celle-ci ne se modifie pas ou même ne se précise pas au cours de la communication. On pourrait alors dire que c'est de la possibilité de structurer une représentation que dépend toute la dynamique de la relation, et que le désir d'envisager l'objet dans un contexte différent reflète en réalité celui de voir l'interlocuteur sous un autre jour.

Que l'image de l'autre se transforme au cours de l'interaction est attesté par une expérience de Cialdini et Insko (1969) sur le renforcement verbal des attitudes. Les sujets devaient indiquer leur degré d'accord ou de désaccord avec un certain nombre de jugements sur la psychologie clinique et la psychologie expérimentale. A l'exception du groupe contrôle, les attitudes des sujets étaient renforcées par l'approbation systématique de l'expérimentateur, qui disait « Bien » à chacune de leurs réponses. Lorsqu'ensuite, on a demandé aux sujets d'exprimer l'opinion qu'ils avaient de l'expérimentateur, ils l'ont jugé beaucoup plus sympathique que les sujets du groupe contrôle. Cependant, du point de vue des attitudes envers la psychologie, le renforcement n'a joué que [182] lorsque les sujets savaient, d'après l'expérimentateur lui-même, qu'il était déjà un étudiant avancé en psychologie clinique ou bien en psychologie expérimentale. C'est seulement lorsqu'il y eut consistance entre le statut ou l'affiliation de l'expérimentateur et la direction de l'influence (soit en faveur de la psychologie expérimentale, soit en faveur de la psychologie clinique selon les groupes) que le renforcement verbal eut un effet réel. Autrement dit, en tenant compte des opinions de l'expérimentateur, les sujets n'ont pas fait que recevoir une information d'un locuteur mal défini, anonyme ou dépersonnalisé qui leur était simplement sympathique : ils ont au contraire affirmé de façon répétée un accord avec un partenaire dont ils voulaient partager un même objet, à savoir l'intérêt pour la psychologie. De même, l'emploi des dialectes, des mots de passe, l'argot à l'école ou les différents vocabulaires politiques sont autant d'exemples qui montrent que le langage ne sert pas seulement à verbaliser indépendamment d'un contexte, mais bien davantage à manifester des liens de solidarité et d'appartenance, à consolider des normes. Dans une expérience qui montrait l'influence que pouvait exercer une minorité consistante sur la vision des couleurs d'une majorité d'individus, Moscovici et coll. (1969) ont vérifié que le changement de code perceptif était bien solidaire de l'apparition d'une norme : au-delà du rôle joué par la pression sociale - qui peut tenir à la présence d'un nombre plus ou moins grand d'individus - une autre dimension intervenait dans la construction d'un code, à savoir le style plus ou moins ferme du comportement d'un groupe, la norme qu'il véhiculait et les objets qu'il délimitait. De plus, ce type d'influence - par lequel des sujets sont amenés à partager des idées et des intérêts communs - semble agir à un niveau plus profond que celui de la simple réponse verbale qu'une ma-

ajorité peut facilement contrôler, et affecter en réalité la structure latente à l'origine de l'appréhension cognitive de l'objet. Festinger avait d'ailleurs constaté que la communication n'avait un caractère véritablement social qu'à partir du moment où, par-delà la divergence des opinions individuelles, une norme structurait les choix sociométriques et les frontières d'un groupe.

De la même manière que les gens témoignent de leur désir d'abandonner un statut - en utilisant sélectivement le V ou le T dans le cours de la conversation - ils expriment aussi leurs solidarités ou le degré de proximité qu'a l'objet de leur communication, par la manière dont ils se situent, non plus temporellement mais spatialement, par rapport à leur interlocuteur. En effet, l'espace physique dans lequel se meuvent les individus n'est pas un territoire neutre : il est structuré par des relations sociales. Par exemple, dans une rue déserte, chercher une place pour garer sa voiture est absurde ; le bord du trottoir, pourtant sans frontières apparentes, n'est découpé d'une certaine façon qu'à partir du moment où l'on considère une file interrompue de véhicules, donc un milieu humain doué d'une certaine indétermination. À l'Assemblée Nationale, s'asseoir du côté gauche ou droit de l'hémicycle, c'est du même coup exprimer une attitude politique, soutenir un parti, s'inscrire dans un groupe. Dans les relations interpersonnelles, des sujets qui se connaissent peu ont tendance à maintenir entre eux une distance ; des ennemis refuseront de se serrer la main, de se regarder ou de s'adresser la parole. *A contrario*, des changements dans la distribution spatiale des membres d'un groupe révèlent une modification de leurs relations. L'expression « s'asseoir à la même table », lorsque des partenaires hostiles entament une négociation, reflète bien l'idée que la topographie, le degré de distance physique n'est pas indépendant d'un certain type de rapports sociaux.

Dans une culture déterminée, tous les membres connaissent la portée sociale [183] d'une telle disposition écologique préétablie et, *a contrario*, la façon dont les sujets se situent géographiquement dans un groupe révèle souvent le type de communication qu'ils ont l'intention d'établir. Ainsi a-t-on constaté que les leaders ne choisissaient pas n'importe quelle place autour d'une table, et avaient tendance à s'asseoir aux extrémités. Or, Sommer, Strodtbeck et coll. (1961), se sont aperçus que les individus qui préféraient cette position avaient aussi, dans un groupe informel, plus de chances d'être élus. L'expérience

consistait à demander à un groupe de sujets d'avoir le rôle de jurés, et d'élire un président. Lorsqu'ils entraient dans la salle, ils étaient invités à s'asseoir autour d'une table rectangulaire de 1-5-1-5 personnes. Or, par la simple ordonnance spatiale, on rendait certaines relations interpersonnelles plus ou moins probables : les individus placés aux extrémités étaient plus souvent choisis comme président. Des relations étroites existent donc entre la disposition des individus dans l'espace et leurs communications. L'observation quotidienne, tout comme les résultats expérimentaux, montrent que deux séries de positions sont favorables aux échanges verbaux entre deux individus : le vis-à-vis et le côte-à-côte (à l'angle d'une table par exemple, en maintenant une certaine distance entre les sièges). Ces situations physiques et sociales retentissent à leur tour sur le type de discours des locuteurs. En effet, lorsqu'on utilise un canal de communication peu familier - comme le fait de se parler à distance par radio - ou très contraignant - comme lorsqu'on échange des informations avec son voisin à un examen (ce qui, incidemment, s'appelle « communiquer » !), le langage oral a tendance à se rapprocher des caractéristiques du langage écrit. L'organisation du discours est plus structurée, les jugements sont plus consistants, l'attention que donne un locuteur à l'efficacité de ses messages est plus grande ; à l'opposé, le discours oral usuel est relativement plus redondant, formellement moins élaboré et comprend une plus grande proportion de verbes que de noms - ce qui traduit une orientation du langage plus active que descriptive ; enfin, le taux d'émission linguistique est plus élevé. C'est en fonction de ces observations que Moscovici et Plon (1966) ont fait l'hypothèse qu'il devait y avoir un rapport nécessaire entre le comportement linguistique des interlocuteurs, placés devant l'obligation de communiquer, et les exigences objectives de la poursuite de la communication, données par des conditions écologiques définies (le face-à-face est plus familier et moins contraignant, par exemple, que le dos-à-dos où les sujets ne se voient pas). On pourrait alors vérifier que les caractéristiques du langage ne renvoient pas seulement à leur degré d'acquisition dans une culture donnée, mais bien davantage au processus par lequel de nouveaux codes peuvent être produits ou recréés. L'expérience se déroula de la façon suivante :

On demanda à des élèves de terminale d'un lycée de filles à Paris de parler du cinéma, de ce qu'elles en pensaient, y cherchaient ou y trouvaient. Les sujets, tous volontaires, croyaient qu'il s'agissait d'une



enquête sur le cinéma. La discussion durait 20 minutes, et se déroulait à chaque fois entre deux élèves dont on avait auparavant pris soin qu'elles ne fussent pas des amies. Elles ignoraient aussi qu'elles ne devraient exprimer leurs opinions que pendant un laps de temps limité. Les seules variantes, d'une expérience à l'autre, provenaient de la position qu'occupaient les interlocuteurs.

Dans la première expérience, les sujets étaient assis face-à-face. L'expérimentateur les invitait à échanger leurs opinions sur le thème proposé. Le canal de communication était ici familier, et son utilisation spontanée puisque quotidienne.

Dans la deuxième expérience, les sujets se tournaient le dos. L'expérimentateur, [184] après leur avoir indiqué la manière dont ils devaient s'asseoir, leur proposait le même thème de discussion que précédemment. Ici, la possibilité d'observer les signes non linguistiques émis par le partenaire était supprimée. L.F. Hockett a, en effet, souligné que « dans la situation normale de communication de la parole, celle de vis-à-vis, une partie importante de l'échange d'information ne se fait nullement par les signes du langage, mais par le truchement continu de mouvements et de gestes corporels socialement conditionnés qui accompagnent la parole et se poursuivent pendant le silence ». Ainsi, pour maintenir la communication, les sujets sont ici contraints de substituer aux systèmes gestuels et à la mimique d'autres moyens qui seront proprement linguistiques. De plus, le caractère insolite, peu familier des conditions dans lesquelles les sujets devaient parler, exigeait la constitution d'un terrain de communication entièrement nouveau pour que le dialogue puisse se poursuivre.

Dans la troisième expérience, les sujets étaient placés l'un à côté de l'autre, ce qui est une position courante dans une classe de lycée. Cependant, avant de leur présenter le thème sur lequel le dialogue aurait à s'engager, l'expérimentateur insistait volontairement sur le caractère formel de leurs positions. Il leur rappelait que, dans une classe, aucune élève n'avait le droit de se tourner vers sa voisine ; les sujets étaient donc priés d'observer cette règle à la lettre. Comme dans la situation précédente, il y avait impossibilité pour le sujet de se guider sur les expressions gestuelles et mimiques, ou même de les contrôler. En revanche, la situation - quoique familière - impliquait une interdiction très nette, celle de dévier d'une règle habituelle à l'école.

Enfin, dans la dernière expérience, on installait un paravent juste avant que les sujets ne pénètrent dans la salle d'expérimentation. De chaque côté du paravent, on plaçait une chaise. Les chaises, qui étaient ostensiblement orientées l'une vers l'autre, évoquaient par leur disposition une situation analogue à celle des conversations face-à-face. Les sujets étaient invités à s'asseoir de part et d'autre du paravent, sans que l'expérimentateur ne leur assignât par avance le côté qu'ils devraient occuper. Le choix et la décision leur appartenaient. C'est seulement après qu'ils s'étaient assis que l'expérimentateur leur présentait la consigne sur le cinéma. Dans cette expérience, on reproduisait donc l'atmosphère et la situation de la conversation ordinaire en face-à-face. La seule modification importante, qui la rapprochait de la situation dos-à-dos, était la suppression de toute possibilité d'échange de stimuli non linguistiques au cours du dialogue.

On avait justifié ces différentes situations aux yeux des sujets, en leur disant que de cette manière on pourrait éviter qu'ils ne s'influencent mutuellement par leurs opinions. Cette explication plausible permettait à la fois de réduire l'inquiétude des sujets et d'éviter, de leur part, tout essai effectif d'exercer leur influence. Deux variables intervenaient donc dans ces expériences : d'une part l'accessibilité perceptive, et d'autre part le degré de formalisation ou de contrainte exercé par une règle.

Les résultats montrèrent que la différence entre le langage oral et le langage écrit, dont on retrouve la trace dans les canaux de communication qui les reproduisent (comme le face-à-face ou le côte-à-côte) n'était pas due aux conditions de la stimulation physique, mais aux relations entre les locuteurs. « Celles-ci désignent un champ, une structure d'ensemble qui est celle de chaque situation-colloque, et c'est cette structure qui impose le choix de certaines alternatives linguistiques. Si un sujet se trouve devoir discuter avec un autre, côte-à-côte ou dos-à-dos, il agit comme s'il avait reçu une consigne et reconnu un interdit : entre tous les répertoires dont il dispose, ne pas utiliser les répertoires non [185] linguistiques. Donc, il essaie de ne pas trop gesticuler, de ne pas bouger, de ne pas accompagner sa parole de mimiques diverses. Par contre, l'empêchement purement physique, inscrit dans un contexte plus souple et plus vaste tel que la conversation face-à-face, ne mettra pas l'accent sur la nécessité d'éliminer ou de choisir tel ou tel répertoire et n'écartera pas non plus le recours au geste, à la

combinaison du langage articulé et d'une chaîne de mimiques. Par conséquent, s'il est vrai que, dans le langage écrit, le formalisme grammatical se substitue aux indices conventionnels représentés par le geste ou l'émotion, ce n'est point - comme on le supposerait - à cause des impossibilités physiques telles que l'absence de l'autre, mais en raison des normes qui régissent l'émission du message écrit et des règles qui accompagnent l'écriture.

De plus, les particularités du langage écrit éclairent un aspect important de la dynamique des relations interpersonnelles : la règle, qui exige l'invention d'un nouveau code, empêche qu'un canal de communication ne se dégrade, que le discours ne retombe à la longue dans le fonds commun du dialogue où la parole circule précisément sans que l'on fasse attention au fait qu'elle circule ; le caractère discontinu et la rareté des actes qu'elle régit empêchent ceux-ci de devenir automatiques » (Moscovici et Plon 1966). En effet, c'est à partir du moment où existe une norme explicite que surgissent des possibilités de déviance et des différences interindividuelles ou intergroupes. Brown cite, à ce propos, le cas d'un automobiliste qui dépasserait la ligne jaune : s'il ne fait que la chevaucher, on pensera tout simplement qu'il est imprudent ou bien pressé ; s'il roule par contre carrément à gauche, on aura tendance à le traiter de fou, à imaginer qu'il est ivre ou encore à faire l'hypothèse que c'est un Anglais qui n'a pas eu le temps de s'habituer aux normes françaises. La violation d'une règle, la petite marge de déviance ou d'erreur, signale le sujet ou le groupe et, plus fondamentalement, introduit l'élément qualitatif de la communication. Ainsi, Racine -qui a toujours tenu compte des règles régissant le T ou le V dans *Phèdre* et *Andromaque* - n'y a fait exception qu'à deux occasions, pour laisser s'exprimer l'intensité particulière des affects d'une scène. « La vraie éloquence se moque de l'éloquence » disait Pascal. Le style de l'expression est en dehors des règles ; on n'apprend pas à « bien » écrire, car il est justement dans la logique de la forme de rompre avec des habitudes et des règles de syntaxe ou de grammaire. Ainsi en va-t-il de cette réflexion de Pascal sur l'imagination : « Le plus grand philosophe du monde, sur une planche plus large qu'il ne faut, s'il y a au-dessous un précipice, quoique sa raison le convainque de sa sûreté, son imagination prévaudra ». Cette pensée ne respecte en rien la plus élémentaire des règles de la logique grammaticale, d'après laquelle l'auteur aurait dû à la fin de sa phrase continuer à parler du philoso-

phe. C'est la dimension irrationnelle de ce dernier que Pascal a traduit en faisant brusquement resurgir, par une rupture de syntaxe et un contraste d'images, le rôle prédominant de l'imagination. Aussi, peut-on souscrire à l'observation de Moscovici (1966) d'après laquelle « l'optique psychologique dans laquelle le contenu est élaboré et les formes syntaxiques se correspondent ». Le naturel que Pascal exigeait du style allait à l'encontre de toute conformité à un apprentissage ; il devait exprimer le fond même de l'écrivain plus que le « gris sur gris » d'une norme sociale. « Quand on voit le style naturel, on est tout étonné et ravi, car on s'attendait de voir un auteur, et on trouve un homme. Au lieu de ceux qui ont le goût bon, et qui en voyant un livre croient trouver un homme sont tout surpris de trouver un auteur ».

Cet écart par rapport à des règles n'appartient pas qu'à la littérature. Souvent des gens, qui se targuent de maîtriser le langage, utiliseront tout à coup [186] dans un moment de colère des expressions argotiques ; ou des étrangers, qui peuvent avoir parfaitement assimilé une nouvelle langue, n'en continueront pas moins à se servir de termes de leur langue natale pour exprimer leurs sentiments d'amour ou de réprobation envers leurs proches, notamment leurs enfants.

Ces exemples montrent bien que le langage n'est un facteur de communication qu'en tant qu'il rompt un automatisme ou une monotonie de la règle, et introduit une variation qui module l'investissement affectif de la relation. L'une des sources d'influence et d'ambiguïté du langage poétique vient d'ailleurs de ce qu'il redonne une valeur affective à des termes dont le sens s'est usé avec le temps. Ainsi, le mot « triste » a souvent gardé au théâtre ou en poésie la signification qu'il avait en vieux français, et qui venait directement du latin « tristis » dont la traduction est « sombre », « funèbre », etc... Les mots ont très souvent une double résonance, personnelle ou morale, sur laquelle jouent les poètes ou les comiques. En français, « conscience » a le sens à la fois de « conscience de soi » et de « conscience morale » ; « regret » peut aussi bien évoquer le remords que la nostalgie. Asch (1946) a ainsi relevé dans la langue anglaise des mots qui paraissaient centraux, en ceci qu'ils contenaient une valeur d'information plus grande que les autres, et permettaient de décrire avec plus d'exactitude la personnalité de quelqu'un. Asch a lu une liste d'adjectifs « intelligent, compétent, travailleur, chaud, décidé, pratique, prudent » à des sujets qui croyaient que ces traits de caractère s'appliquaient à une

personne réelle ; ils devaient ensuite faire une brève description de cette personne en fait imaginaire. La variable indépendante était le remplacement, dans certaines listes, de l'adjectif « chaleureux » par l'adjectif « froid ». Le changement de ces seuls traits a suffi à modifier complètement l'impression que les sujets avaient de l'individu qu'ils devaient décrire. Dans un cas, ils l'imaginaient en général un être généreux, plein d'humour, sociable et populaire ; dans l'autre, il apparaissait arriviste, calculateur, snob et peu sympathique. Asch a répété, entre autres, l'expérience avec le couple « poli-grossier, mais il n'a pas obtenu de différences aussi marquées. En somme, si « chaleureux » et « froid » sont des termes centraux, c'est que leur présence apporte une information supplémentaire qui sera déterminante pour la formation de l'impression ou de l'opinion qu'on aura de quelqu'un. C'est donc la nature de cette information qu'il faut préciser pour comprendre l'effet de la communication verbale.

Asch s'est aperçu que, lorsqu'une liste comprenait simultanément un trait central et son contraire, c'était l'aspect négatif qui l'emportait dans la formation d'une impression. Si l'on inclut, par exemple, le terme « chaleureux » dans une liste où les autres adjectifs connotent en général la froideur, c'est cette dernière dimension qui devient saillante. Ainsi en est-il de la liste « futile, cynique, sans scrupules, chaleureux, superficiel, envieux ». Dans ce cas, les sujets distinguent deux niveaux de réalité et considèrent que l'aspect chaleureux de quelqu'un n'est qu'une apparence extérieure qui ne correspond pas à son véritable caractère. De plus, le contexte retentit sur la valeur sémantique même de l'adjectif : ainsi, dans la série « obéissant, superficiel, chaleureux, sans ambition, futile », l'image que véhicule l'adjectif central est celle d'une chaleur affective passive et servile, proche de celle du « bon chien ».

Par ailleurs, les adjectifs qui témoignent d'un écart par rapport à la norme, tels qu'« inconsideré, malhonnête, peu digne de confiance » apportent davantage d'information que des termes plus neutres. De plus, comme ils exercent une plus grande influence sur le contenu d'un message que des adjectifs comme « intelligent, indépendant » qui, eux, ne connotent aucune relation interpersonnelle [187] particulière, on est en droit de penser que les variations lexicales n'ont une valeur de communication qu'en tant qu'elles spécifient la relation des locuteurs et les font sortir de l'anonymat ou du groupe.

Rommetveit (1967) a précisément insisté sur le rôle fondamental que jouait l'identité des locuteurs, ainsi que leur type de communication, dans la compréhension verbale des messages. Si le mot « démocratie » est prononcé par le leader politique auquel on a donné sa confiance, il aura une valeur beaucoup plus affective que s'il fait simplement partie du contexte cognitif d'une conférence de science politique. Et si l'on rencontre ce même terme dans une poésie actuelle, son sens surgira avant tout du système d'associations implicitement construit par le poète. Le contexte relationnel déterminera donc le type de processus - affectif, cognitif ou associatif - mis en jeu par l'évocation d'un mot. Or, si l'on demande à des enfants de regrouper des mots qui leur sont familiers on s'aperçoit qu'avec l'âge, ils ont tendance à changer de stratégie et à davantage associer les mots selon leur cadre commun de référence et de représentations, plutôt qu'en fonction des affects positifs ou négatifs que ces termes véhiculent. Cette prévalence du symbolique augmente les facilités de reconnaissance et de mémorisation ; elle semble directement liée à la possession d'un vocabulaire plus structuré, plus codifié. De plus, cette fonction du symbole comme source de référence, retentit sur la perception même du message. En effet, Rommetveit et coll. (1971), ont vérifié que lorsqu'on modifiait l'ordre du nom - qui révèle l'identité du locuteur, comme « marin, docteur, mannequin, charpentier, etc... » - et des adjectifs - qui qualifient ce personnage, comme « jaloux, léthargique, impulsif, sociable, etc... » - on changeait du même coup le poids relatif de ces adjectifs dans la construction de l'image de l'Autre. De même, lorsqu'on place le nom au début d'une série d'adjectifs, on ne fait pas seulement qu'accroître les possibilités de rappel de toute la liste, on privilégie surtout les premiers, c'est-à-dire ceux qui sont les plus proches du substantif. Par contre, lorsque le nom est placé en fin de liste, les premiers adjectifs sont plus souvent oubliés, tandis que les derniers sont mieux retenus et acquièrent une valeur d'information significativement plus grande. Ainsi, d'une part, le nom joue un rôle nucléaire dans l'aptitude à se souvenir d'une série d'adjectifs, et d'autre part, l'isomorphie qui existe entre l'ordre temporel et l'ordre d'importance dans la phrase, laisse à penser que l'adoption d'une stratégie de codage cognitif, fondée sur des représentations, permet une modification de l'image de l'interlocuteur, dans la mesure où elle atténue l'influence des événements les plus récents (donc les derniers de la liste) et garde toute leur force aux souvenirs des événements les plus anciens (à savoir les

premiers de la série). Le rôle du nom comme point de référence serait alors assimilable à l'influence prédominante qu'exercent les événements inconscients et non linguistiques dans les processus de reconnaissance. Ce que révèle donc la priorité d'une stratégie cognitive sur une stratégie affective est une mutation dans la fonction du nom : de signal, il devient symbole. Cette observation de Rommetveit est analogue à celle que faisait Freud (1938), lorsqu'il constatait que l'homme avait autrefois accompli un progrès intellectuel lourd de conséquences, en donnant le pas à des activités symboliques comme les souvenirs, les déductions et les réflexions, sur les perceptions sensorielles plus chargées d'affects.

## 6.4. Conclusion

[Retour à la table des matières](#)

Les phénomènes de déviance, de distance par rapport à une norme, montrent que la communication par le langage est en quelque sorte régie par une contradiction [188] interne. En effet, la quantité d'information contenue dans une interaction verbale diminue avec la répétition, ce que Mandelbrot a repris, en soulignant que dans les transactions verbales, le coût pour les interlocuteurs diminuait avec l'augmentation de la redondance. On touche donc ici à un paradoxe fondamental des rapports entre langage et communication : d'un côté, les locuteurs doivent établir un nouveau code qui apporte une certaine redondance, et d'un autre côté, ils doivent parvenir à éliminer les risques de répétition pour que la communication puisse garder toute sa valeur d'information. Cette double contrainte, spécifique de l'activité verbale, paraît en fait articuler la dynamique de la communication.

Il arrive souvent que le langage s'oppose à la communication, qu'il lui résiste. On sait, en effet, que les mots s'usent avec le temps et que des termes qui sont fonctionnels dans la langue, parce qu'ils permettent d'identifier des idées ou des actes quotidiens, ne le sont plus pour la communication. Les « on » ou les « nous » qui sont très facilement utilisables dans la langue, ne reflètent pas seulement la capacité de se situer à un niveau plus général ; ils expriment aussi une certaine prise de distance à l'égard d'une relation interpersonnelle, une limitation des

possibilités de communication. Par ailleurs, détaché de son contexte relationnel, le langage peut très vite se ritualiser : que l'on utilise des clichés, et il devient banal, que l'on ait recours à des termes techniques, comme dans le langage bureaucratique, et l'excès de précision ennue. D'une certaine manière, le langage n'existe que sur un mode transitoire ; il doit être constamment détruit et recréé pour ne pas devenir anodin, ni transformer la communication en routine de l'échange. C'est de la dynamique interne propre à toute relation qu'il tire sa signification : « Un même sens change selon les paroles qui l'expriment ; les sens reçoivent des paroles leur dignité, au lieu de la leur donner » (Pascal). A l'opposé des extrêmes, de la certitude absolue ou de la totale ambiguïté, le langage doit en quelque sorte rester virtuel, et trouver son sens des écarts à une norme grâce à laquelle peut être maintenue une articulation entre les affects qu'il véhicule et la réalité qu'il désigne. C'est cet art des nuances qu'utilise le poète ou l'humoriste pour communiquer par le langage, lorsqu'ils jouent sur la forme ou le contenu des expressions verbales. Le langage ne paraît donc être un facteur de communication qu'en tant qu'il préserve une marge d'incertitude.

On trouve une confirmation de ce phénomène dans ce que Brown (1965) a appelé « l'énigme résiduelle des formes d'adresse ». En effet, l'asymétrie qui régissait l'utilisation sélective du T ou du V entre deux groupes de statut différent, a progressivement disparu au cours de l'histoire et de l'évolution des rapports sociaux. Parallèlement, l'utilisation du T ou du V a perdu sa valeur de signe. Symboliser une différence de statut par l'emploi sélectif d'un pronom, est pour ainsi dire démodé et dépourvu de sens. Pourtant, les écarts sociaux n'ont pas disparu et le langage continue d'en exprimer la réalité par la façon dont il a conservé aux titres et aux noms leur valeur de statut. La maîtresse de maison est en général appelée « Madame », tandis qu'elle garde le droit de prénommer ses domestiques ; les enfants, dans la plupart des pays, appellent leurs parents « Papa », « Maman », tandis que ces derniers se servent à leur endroit des prénoms qu'ils leur ont donnés. Brown s'est alors demandé pourquoi, dans la conversation, les différences paraissaient intolérables à travers les formes d'adresse, alors qu'elles subsistaient sans difficulté pour les noms ou les titres. Le facteur qui lui a paru ici important est le degré de compulsion linguistique. Dans une conversation face-à-face, on peut facilement évi-



ter d'employer un titre ou un nom, tandis qu'il est pratiquement impossible de [189] dissimuler le choix d'un pronom déterminé, puisqu'il est implicitement contenu dans la forme verbale qu'il commande. « Regardez » ou « regarde » ne laissent aucun doute sur le type d'adresse. Par contre, les titres et les noms, dont l'emploi n'est qu'en partie seulement gouverné par le statut, ne sont pas des formes compulsives et permettent de laisser le statut inexprimé dans la plupart des discours. L'évolution sociale ne semble donc affecter les usages linguistiques que dans la mesure où elle permet de maintenir ou de restaurer une incertitude.

C'est cette indétermination inhérente au discours que suppriment les théoriciens de l'apprentissage, lorsqu'ils essaient d'interpréter le comportement linguistique sur le mode d'une liaison stimulus-réponse. Lorsque Bachrach (1961) s'aventure à écrire : « Les résultats indiquent que le comportement verbal, dans une situation de petit groupe, est soumis aux mêmes lois de conditionnement qu'on a déjà trouvées pour les individus isolés et pour les espèces presque humaines », il méconnaît totalement la nature sociale du langage et superpose deux situations pourtant différentes, celles du dialogue et du monologue. Or, chacun sait que dans l'interaction verbale, aucun des locuteurs n'est contraint de parler ni de répondre à l'autre de façon systématique. Un vide est toujours au centre du discours, qui marque l'altérité des locuteurs ; si les silences ont justement en musique une valeur de signe, au même titre que n'importe quelle autre note, c'est qu'ils font également partie du langage quotidien et scandent le rythme temporel de la communication. La liberté des sujets réside dans la ponctuation du discours, et les oracles de la Sybille de Cumès n'échappaient pas à cette règle : un présage tel que « Ibis redibis non morieris in bello » change complètement de sens selon que l'on déplace la virgule vers « redibis » ou vers « morieris » ; dans un cas, on obtient : « Tu partiras, tu ne reviendras pas, tu mourras en guerre », et dans l'autre, le contraire : « Tu partiras, tu reviendras, tu ne mourras pas en guerre ». Or, l'assimilation du langage à un conditionnement exclut non seulement l'action des règles et des normes que les individus établissent entre eux, mais plus profondément, elle anéantit toute la dimension symbolique que véhicule le langage ainsi que la temporalité imaginaire dans laquelle il s'inscrit. Lorsque Tinguely parodie la technique en donnant à ses jets d'eau les formes les plus incongrues, lors-

que Charchoune traduit en images le premier mouvement de la IXe symphonie de Beethoven ou lorsque Rimbaud invente les couleurs de l'alphabet, ils nous font entrevoir à chaque fois un monde de « correspondances » où « les parfums, les couleurs et les sons se répondent » (Baudelaire), où la certitude n'est plus une règle, où les jugements d'existence qu'encouragent les apprentissages logiques de l'enfance restent lettre morte. Comme l'humour, le langage est ici destructeur de valeurs et d'idéologie, il se moque d'une croyance qui voudrait faire coïncider une réalité extérieure et un univers mental. Si « l'art relève des différences » (Klee), c'est qu'il fait précisément ce départ entre un monde extérieur objectif et un monde imaginaire indépendant. Freud n'écrivait-il pas en 1925 : « Le but premier et immédiat de l'épreuve de réalité n'est donc pas de trouver par la perception du réel un objet qui correspond à l'objet représenté, mais de le retrouver et de se convaincre qu'il existe encore ? »

Par ailleurs, la théorie de l'apprentissage - en éliminant de ses investigations le problème de la nature de l'interlocuteur - calque tout simplement le langage oral sur le langage écrit. Ce faisant, elle tombe dans le travers de certains des modèles élaborés par la psychopathologie, qui négligent les aspects créatifs de la communication verbale au profit de ses vertus prétendument adaptatives à une société dont on ignore bien le lieu. Dans le langage [190] écrit, le tiers à qui l'on s'adresse se confond avec le groupe ; il n'est que cet autre généralisé dont parlait G. Mead, en somme une règle anonyme. Dans la communication verbale au contraire, tout semble indiquer que l'organisation des échanges entre locuteurs est bien spécifique. Dans les situations face à face qui sont les plus propices au dialogue, contrairement aux situations dos à dos qui reproduisent les formes du langage écrit, les sujets font davantage attention au discours du partenaire, ils reformulent certaines propositions pour témoigner de l'importance qu'ils y attachent, ils reprennent éventuellement des opinions à leur compte. La variété des interventions, dont la spontanéité donne son rythme au dialogue, révèle la libre interférence des sujets au gré de leurs associations respectives (Moscovici et Plon, 1966). C'est ce processus d'élaboration qui prouve la réalité de leur interaction, plus que le degré de précision des contenus cognitifs du dialogue, qui ne permettrait pas d'évaluer le véritable retentissement affectif du discours sur chacun des locuteurs. Aussi, l'interaction verbale n'a-t-elle rien d'un examen

dans lequel s'imposeraient de bonnes ou de mauvaises réponses, où des énigmes devraient être à tout prix résolues, clarifiées, énoncées. Le langage oral paraît ici resurgir comme mode de transformation du langage écrit, comme restitution d'un texte dont il faut modifier les altérations inévitables. « L'oracle qui est à Delphes ne dit ni oui ni non ; il fait signe », disait Héraclite de la Pythie. Et ce signe n'a la valeur ni d'une assertion, ni d'une négation, qui ne seront jamais le fait que d'une conscience « habituée » qui juge, évalue et donc exclut des catégories. Il est avant tout construction : par l'apport d'un souvenir, d'une tournure de phrase, d'une association d'idée qui contient quelque chose de semblable ou d'analogue aux messages précédents, le sujet ne se contente pas de faire des comparaisons ; il réinterprète à un autre niveau une réalité qu'il construit. Si le mode de communication retentit sur la qualité des messages, c'est qu'il réinscrit l'affect dans le discours et brise l'unité de contenu que le langage n'a de cesse de reproduire. La communication redonne ainsi à l'inconscient son véritable statut, celui d'être étranger à la conscience, d'échapper à son contrôle. Et le langage ne témoigne pas seulement de la permanence de l'inconscient : il révèle aussi, à travers la relation qu'il structure, le mode d'insertion historique des locuteurs. C'est ainsi que le peintre ou le poète parviennent à reproduire - sous des formes toujours nouvelles qui portent la marque du temps et des hasards de l'existence - une même image ou un même souvenir.

Or, cette durée dans laquelle se déploie la communication n'est pas que le reflet d'une relation spécifique : en même temps, elle consolide cette relation. Les différents emplois du mot « code » sont instructifs à cet égard : ce terme n'a pas cours qu'en linguistique ; il existe dans l'espionnage avec les « codes secrets » ; il existait au Moyen Age avec le code de chevalerie qui interdisait de se battre avec un ennemi dont on ignorait le nom. Autant d'exemples qui montrent que le langage n'est pas le simple miroir d'une relation, mais qu'il véhicule surtout le modèle d'un comportement spécifique auquel il donne une certaine durée et une certaine légitimité. Il est, en effet, le seul moyen par lequel l'homme peut affirmer la constance de ses opinions, par-delà le visible, par-delà les changements et les aléas de l'histoire. Les poètes le savent, qui ont toujours lutté contre le temps pour exprimer leurs souvenirs.

On a, en effet, trop tendance à oublier que les impressions les plus anciennes persistent dans l'inconscient et tendent inéluctablement à resurgir sous la forme des créations les plus variées. « Mais ce qui demeure, les poètes le créent » disait Hölderlin. Or, lorsqu'on considère la façon dont les manuels de psychologie sociale ont abordé le langage, à travers son acquisition chez l'enfant, [191] ses perturbations dans la maladie mentale, son évolution dans les expériences de renforcement, on s'aperçoit qu'à tous les coups c'est la dimension créatrice de l'interaction verbale qui est éliminée. On n'y souligne jamais assez le rapport qui unit le langage et sa production actuelle dans, et par la société. Pourtant, c'est seulement à ce niveau que l'on peut comprendre sa fonction dans la communication, car c'est là qu'on y observe le retentissement du discours de l'Autre sur le processus même d'élaboration du sujet. Si les particularités du langage chez l'enfant ou les malades mentaux sont un outil d'étude insuffisant pour la psychologie sociale, c'est qu'elles ne permettent pas d'analyser les modalités de la transformation des messages et des locuteurs au cours de l'interaction verbale actuelle dans les relations interpersonnelles ou de groupe. Or, si l'incertitude est au cœur du langage, elle y est avec cette dimension de signe et de preuve que contient étymologiquement l'idée de probabilité. Freud lui-même a insisté sur le rôle de cette élaboration, lorsqu'il remarquait à propos du lapsus de Portia commenté par Rank : Observons encore avec quelle finesse Portia finit par concilier les deux aveux contenus dans son lapsus, par supprimer la contradiction qui existe entre eux, tout en donnant libre cours à sa promesse : « mais si elle m'appartient, elle est également à vous, et ainsi vous m'avez tout entière ». C'est ici au refoulement que s'oppose le langage ; il n'implique ni la reconnaissance d'une nécessité interne, ni l'intériorisation d'une norme externe, mais bien davantage la suppression d'une inhibition culturelle. La double contrainte à laquelle est soumis le langage vient de ce qu'il doit non seulement contredire une réalité extérieure, mais encore vaincre une résistance interne consécutive à ce mouvement de révolte. C'est ce paradoxe qui structure la relance de la communication.

Chantal Abravanel  
Werner Ackermann

[192]

## Références bibliographiques

[Retour à la table des matières](#)

ASCH S. E., « Forming impressions of personality », *J. abnorm. Psychol.*, 1946, 41, 258-290.

BACHRACH A. J., CAUDLAND, O. K., GIBSON J. F., « Group reinforcement of individual responses experiments in verbal behavior » in BERG A., BASS B., *Conformity and Deviation*, New York, 1961.

BAVELAS A., HASTORF A. H., GROSS A. E., KITE W. R., « Experiments on the alteration of group structure », *J. exp. soc. Psychol.*, 1965, 1, 55-70.

BERNSTEIN B., « Social class, linguistic codes and grammatical elements », *Lang. Speech*, 1962, 5, 221-240.

BOUILLUT J., MOSCOVICI S., « Transformation des messages transmis en fonction de l'intérêt des sujets et de l'image du destinataire », *Bull. du C.E.R.P.*, 1967, 15, 305-322.

BRETON A., « Du surréalisme en ses œuvres vives » (1953), in *Manifestes du surréalisme*, Paris, Gallimard, 1969.

BROWN R., *Social Psychology*, New York, Free Press, 1965.

BROWN R., FORD M., « Address in American English », *J. abnorm. soc. Psychol.*, 1961, 62, 375-385.

BRUNOT F., *Histoire de la langue française*, Paris, Colin, 1937.

CIALDINI R. B., INSKO C. A., « Attitudinal verbal reinforcement as a function of informational consistency : a further test of the two-factor theory », *J. Pers. soc. Psychol.*, 1969, 12, 342-349.

COHEN J., *Hasard, adresse et chance*, Paris, P.U.F., 1963.

DE SOTO C. B., « Learning a social structure », *J. abnorm. soc. Psychol.*, 1960, 60, 417-421.

FEARING F., « Toward a psychological theory of human communication », *J. Pers. soc. Psychol.* 1953, 22, 71-88.

FESTINGER L., « Informal social communication », *Psychol. Rev.*, 1950, 57, 279-292.

FESTINGER L., SCHACHTER S., BACK K. W., « Operation of group standards » in CARTWRIGHT D. A., and ZANDER A., (Eds), *Group Dynamics*, Evanston, 1953, 204-222.

FIEDLER F. E., « The psychological distance dimension in interpersonal relations », *J. Pers. soc. Psychol.*, 1953, 22, 142-150.

FREUD S., [\*Introduction à la psychanalyse\*](#) (1917), Paris, Payot, 1961.

- [\*Le mot d'esprit et ses rapports avec l'inconscient\*](#) (1905), Paris, Gallimard, 1969.

- « [\*Le sens antithétique des mots primitifs\*](#) » (1910).

- « L'humour » (1928), in *Essais de psychanalyse appliquée*, Paris, Gallimard, 1971.

- *La Dénégation* (1925).

- *Constructions en analyse* (1937).

- *Inhibition, symptôme, angoisse*, (1928) Paris, P.U.F., 1971.

FRISCH K. von, *Bees, their Vision, chemical Sense and Language*, New York, Cornell Univ. Press, Ithaca, 1950.

HEIDER F., *The Psychology of interpersonal Relations*, New York, John Wiley and Sons, Inc., 1958.

HELLER K., « Ambiguity in the interview interaction » in J. M. Shlien (éd.), *Research in Psychotherapy*, Vol. III, Washington D. C., A.P.A., 1968.

JASPARS J., ROMMETVEIT R., COOK M., HAVELKA N., HENRY P., HERKNER W., PECHEUX M., PEETERS G., « Order effects in impression formation », in E. A. CARSWELL and R. ROMMETVEIT (Eds), *Social Contexts of Messages*, London, Academic Press, 1971.

LE BIDOIS R., « Pour une politique des néologismes : la Banque des mots », *le Monde*, 24, 5, 1971.

LURIA A. R., YUDOVICH F. Y., *Speech and the Development of mental Process in the Child*, London, Staples Press, 1959.

[193]

MANDELBROT B., « Structure formelle des textes et communication », *Word*, 1954, 10, 1-27.

MOSCOVICI S., « Communication processes and the properties of language », in *Advances in experimental social Psychology*, 1967, Vol. 3, BERKOWITZ L. (éd.), New York and London, Academic Press.

MOSCOVICI S., LAGE E., NAFFRECHOUX M., « Influence of a consistent minority in the responses of a majority in a color perception task », *Sociometry*, Vol. 32, n° 4, décembre 1969.

MOSCOVICI S., PLON M., « Les situations colloques, observations théoriques et expérimentales », *Bull. Psychol.*, 1966, 19, 702-722.

NEWCOMB T. M., « An approach to the study of communicative acts », *Psychol. Rev.*, 1956, 60, 393-404.

PALMORE E., LENNARD H. L., HENDIN H., « Similarities of the therapist and patient verbal behavior in psychotherapy », *Sociometry*, 1959, 22, 12-22.

ROMMETVEIT R., HUNDEIDE V., « Emotive and representational components of meaning in word sorting and recall », *Pedagogisk Forskning*, Saetrykk, fra Argang, 1967.

SCHACHTER S., « Deviation, rejection and communication », *J. abnorm. soc. Psychol.*, 1951, 46, 190-207.

SHERIF C. W., *Categorization in social Judgment*, Institute of group relations, Norman, Oklah. (miméo), 1961.

SIEGMAN A. W., BLASS T., POPE B., « Indices verbaux de déséquilibre interpersonnel dans l'entretien », *Bull. C.E.R.P.*, 1971, XX, 1-4.

SIEGMAN A. W., POPE B., « The effects of ambiguity and anxiety on interviewee verbal behavior », in A.W. Siegman and B. Pope (Eds), *Dyadic Communication*, New York, Pergamon Press, 1970.

STRODTBECK F. L., HOOK H. L., « The social dimensions of a twelve-man Jury table », *Sociometry*, 1961, 24, 397-415.

TRIANDIS H. C., « Cognitive similarity and communication in dyad », *Hum. Relat.*, 1960, 13, 175-183.



[194]

**La recomposition des territoires.****Deuxième partie :****La dynamique des groupes****Chapitre 7**

---

**RELATIONS ET  
REPRÉSENTATIONS  
INTERGROUPES***Willem Doise*[Retour à la table des matières](#)

**Introduction.** La psychologie sociale a pour fin d'étudier les processus psychologiques qui se déroulent lors de l'interaction sociale. De l'une des principales formes de cette interaction - celle des groupes - les psychologues sociaux ont fait un objet de recherches. Si les manuels jusqu'alors existants ne les évoquent guère, est-ce à dire pour autant qu'elles sont du ressort d'autres disciplines, sociologie, histoire ou philosophie de l'histoire ? On sait que les régularités et les liens profonds que ces disciplines mettent en lumière ne portent généralement pas sur des phénomènes proprement psychologiques, sur des processus de l'ordre de la perception, de la motivation ou du comportement. Or, l'ambition des psychologues, dans l'étude expérimentale des relations entre groupes, est précisément l'analyse des processus psychologiques qui les accompagnent et les sous-tendent.

Un problème se pose d'emblée à qui veut rendre compte des recherches psychosociologiques effectuées dans un domaine où les bases théoriques, encore très peu développées, ne sont pas toujours en mesure d'expliquer les données expérimentales déjà obtenues : quels

résultats doit-on retenir ? Nous nous attacherons donc en premier lieu à décrire la modalité de l'interaction des groupes, d'ailleurs abondamment explorée, pour laquelle un cadre théorique a été proposé. Il s'agit de l'interaction compétitive des groupes-études dont Sherif est l'initiateur. Nous montrerons alors que la compétition semble bien être une manifestation typique des relations, entre groupes : ses caractéristiques psychologiques se vérifient en effet dans d'autres formes d'interaction. Toutefois, les notions proposées à la compréhension des seules caractéristiques de l'interaction compétitive restent insuffisantes. La seconde partie de ce chapitre tentera d'y subvenir par l'étude du rôle de la représentation dans les relations entre groupes. Certains ensembles de recherches montrent déjà comment des régularités, des « lois » interviennent au niveau des jugements qui véhiculent la représentation. D'autre part, il nous paraît important pour la compréhension psychologique de l'interaction des groupes, de montrer que la représentation n'y apparaît pas seulement en tant qu'effet mais qu'elle y joue aussi un rôle actif.

Nous nous efforcerons de présenter des recherches de nature expérimentale. Certains résultats d'autres recherches serviront à étayer des affirmations que l'expérimentation n'a pas encore vérifiées. De façon générale nous appelons recherches sur les rapports entre groupes celles qui étudient les processus [195] psychologiques manifestés par l'interaction d'individus, pour autant que ceux-ci appartiennent à des catégories différentes.

## 7.1. L'interaction structurante

[Retour à la table des matières](#)

Les rapports entre groupes sont de formes très variées : coopération et échange, domination-soumission, conflit, compétition. Cette dernière a retenu spécialement l'attention des chercheurs en psychologie sociale. La lecture de Sherif (1966), Blake, Shepard et Mouton (1964) incite à penser que le statut particulier de la compétition entre groupes s'explique uniquement socialement et historiquement. Ces auteurs ne cachent pas en effet que leurs recherches sont guidées par des motivations d'ordre éthique et politique. Cependant, pour des rai-

sons d'ordre théorique, il convient d'accorder une importance spéciale à l'étude des processus qui interviennent lorsque deux groupes poursuivent un but qu'un seul peut atteindre. Il serait en effet difficile d'imaginer une autre forme d'interaction qui, tout en rendant deux groupes intensément présents l'un à l'autre, accentue avec la même force leur identité. On peut aussi se demander si une certaine compétition, virtuelle ou réelle, déjà arbitrée ou encore ouverte, n'est pas présente dans toute relation entre groupes. En outre, s'il est admis qu'un groupe ne peut se considérer comme tel qu'à condition de sauvegarder à tout moment sa spécificité par rapport aux autres, n'y a-t-il pas nécessairement, là, un but compétitif, dans la mesure où sa réalisation implique l'impossibilité pour tout autre groupe de s'attribuer la même spécificité ?

Par l'étude des principaux processus psychologiques de l'interaction compétitive, nous visons donc à atteindre des phénomènes d'un intérêt plus général. A partir d'une recherche dont l'objet est essentiellement la compétition des groupes, nous tenterons de dégager la généralité des résultats observés dans cette situation, en montrant qu'ils se produisent aussi hors du cadre de l'interaction compétitive proprement dite.

### *7.1.1. L'exploration expérimentale de Sherif*

[Retour à la table des matières](#)

Les recherches effectuées par Sherif et ses collaborateurs sur l'interaction des groupes sont importantes autant du point de vue historique que théorique. Sherif, en effet, n'est pas seulement à l'origine des recherches expérimentales dans ce domaine ; il a proposé aussi un cadre théorique apte à rendre intelligible l'évolution des relations compétitives ou conflictuelles entre groupes.

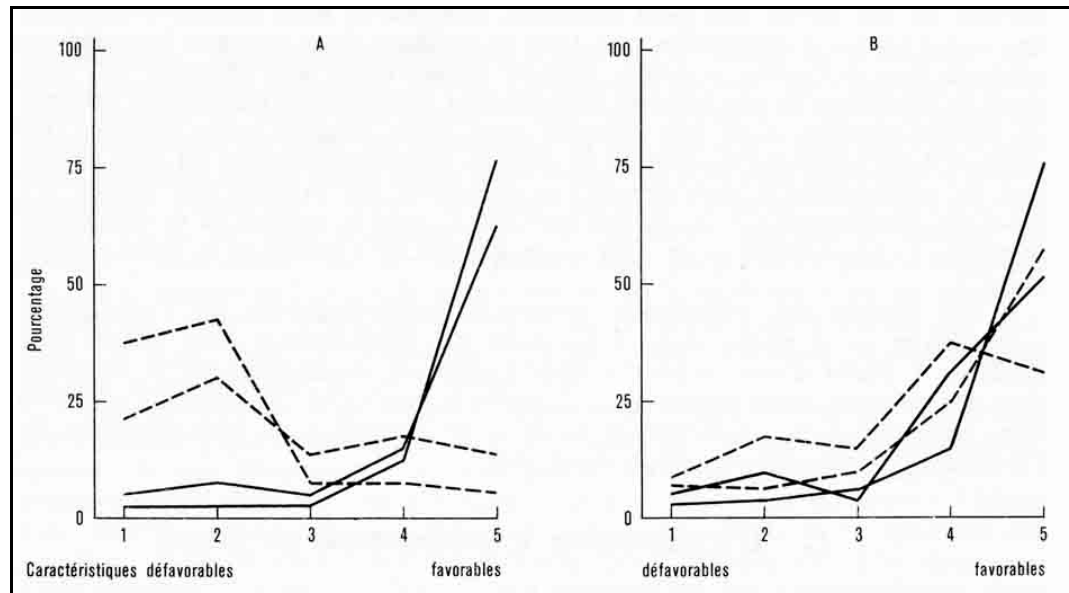
Nous allons d'abord décrire le déroulement et les résultats de la plus complète des recherches de Sherif : l'expérience de la caverne des voleurs (Sherif et coll. 1961). Dans le large domaine dont l'expérience a pris le nom, deux groupes d'enfants, de 12 ans environ et tous bien adaptés, se livrent à des activités agréables qui exigent de chacun une participation active. Ils campent dans la forêt, préparent leurs repas,

choisissent et aménagent un lieu de baignade dans la rivière et transportent des canots à travers un terrain accidenté. Pendant cette phase de formation, les deux groupes ignorent leur existence mutuelle. Pour chacun d'eux, comme prévu, la participation à ces activités attrayantes crée une véritable structure de groupe : des normes apparaissent, rangs sociaux et rôles se hiérarchisent. Quelques jours après, ces structures se stabilisent.

[196]

Les deux équipes, une fois bien établies, sont mises en contact. Les expérimentateurs, organisateurs du camp, n'ont alors aucune difficulté à proposer un tournoi. Des jeux agréables, mais compétitifs, opposent les deux groupes : course au trésor, lutte à la jarretière, matches de baseball et de football, concours de montage de tente, etc... On remarque très vite qu'une forte hostilité se développe : dès le premier jour de tournoi, le groupe perdant s'empare du drapeau des gagnants et le brûle. Les jours suivants, des raids s'organisent de chaque bord en vue de semer le désordre dans le dortoir adverse. Injures et bagarres vont bon train. Des mesures appropriées, obtenues informellement, montrent que le conflit influe fortement sur les perceptions, représentations et attitudes des acteurs en présence. Ainsi, chaque groupe se fait de l'autre une image très défavorable par rapport à la sienne et surévalue ses propres performances. La structuration des groupes change : la solidarité augmente et dans l'un d'eux, la hiérarchie sociale se modifie, le « leader » étant remplacé par un membre plus actif dans l'interaction avec le groupe rival (Fig. 1).

Si la compétition, c'est-à-dire l'incompatibilité des projets de deux groupes, provoque l'hostilité, on peut se demander si leur compatibilité apporterait la réconciliation. Sherif conclut à la suite de la troisième phase de son expérience - celle des contacts sans interdépendance - que deux groupes hostiles amenés à poursuivre des buts semblables et compatibles, ne demeurent pas moins en situation de conflit : des activités non compétitives et communes : repas, séquence de cinéma, feux d'artifice..., ne font pas cesser l'animosité.



**Fig. 1.** Pourcentages de caractéristiques favorables ou défavorables attribuées à son propre groupe et à l'autre par deux groupes dans une situation de conflit (Fig. A) et après la réalisation de projets supra-ordonnés (Fig. B).

D'après Sherif et coll. (1961). Les traits pleins portent sur les descriptions de son propre groupe, les traits pointillés sur les descriptions de l'autre groupe.

L'apaisement ne survient que lorsque les deux groupes doivent, à plusieurs reprises et d'un effort commun nécessaire résoudre des problèmes qui concernent tous leurs membres. C'est la quatrième phase de l'expérience ; elle place les [197] groupes devant des buts « supra-ordonnés » (*superordinate goals*). Un tel but se définit par son importance pour chacun des groupes et par la nécessité de la contribution de tous en vue de surmonter les difficultés de sa réalisation. Ainsi les groupes doivent chercher l'origine d'un manque d'eau, payer une somme élevée pour la location d'un film ou dépanner le camion qui amène les provisions. L'effet d'une telle collaboration ne s'exerce pas immédiatement : c'est seulement après la réalisation de plusieurs projets « supra-ordonnés » que progressivement l'hostilité s'atténue : l'image de l'autre groupe devient presque aussi favorable que celle du

sien et le choix du meilleur ami se fait aussi bien dans le groupe adverse (Fig. 2 A et B).

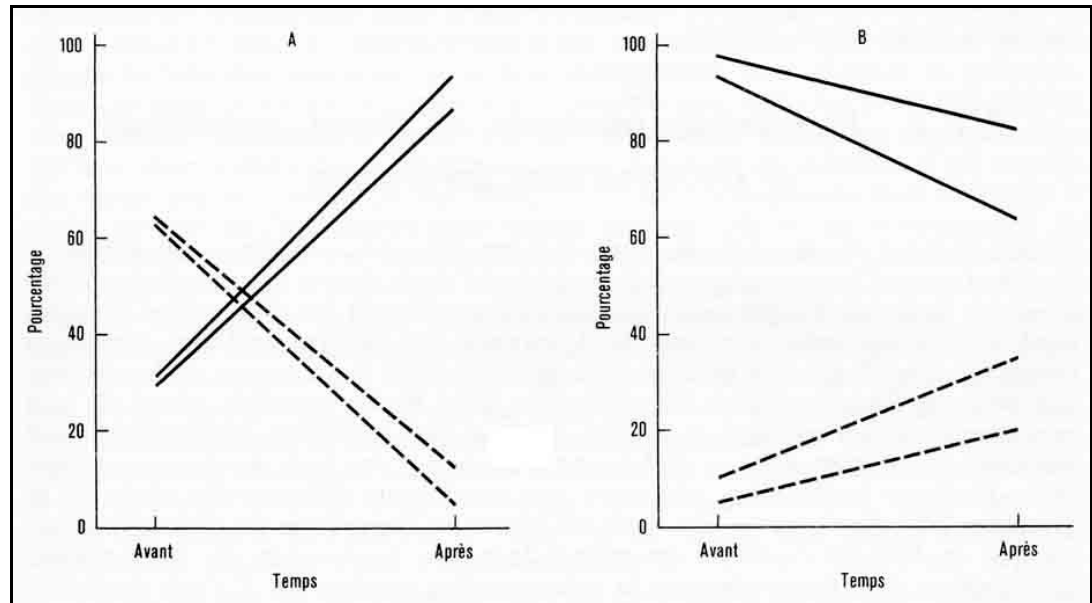


Fig. 2. Pourcentages de choix sociométriques ayant des membres de son propre groupe, ou de l'autre groupe, comme objet. D'après Sherif et coll., 1961.

Les traits pleins portent sur les choix émis dans son propre groupe, les traits pointillés sur les choix émis vers l'autre groupe.

La figure A donne les résultats d'une première expérience de Sherif, avant et après la formation de deux groupes, de telle sorte que deux tiers des meilleurs amis se trouvaient au début dans l'autre groupe.

La figure B porte sur l'expérience de la caverne des voleurs, avant et après réalisation de projets supraordonnés.

Il convient à présent de résumer les résultats de cette expérience en utilisant la formulation théorique proposée par Sherif. Un groupe se constitue lorsque les individus sont amenés à réaliser un but par des actes interdépendants : ils développent une hiérarchie sociale et des normes spécifiques. Des groupes qui ont à exécuter des projets incompatibles se perçoivent mutuellement défavorablement et n'envisagent et ne réalisent que des contacts hostiles les uns avec les autres. Ils

augmentent la solidarité à l'intérieur de leur groupe tout en adaptant, le cas échéant, leur structure sociale à la situation conflictuelle. Seule la réalisation de projets « supraordonnés » nécessitant un effort commun, réduit l'hostilité ; la perception du groupe adverse devient alors plus favorable et des rapports de camaraderie s'établissent entre les membres des deux groupes. Il semble donc que la compréhension psychologique de [198] l'interaction des groupes se réduise à la compréhension des rapports de leurs projets.

Pour mesurer la portée de ces résultats, il faut remarquer leur généralité quant aux effets de la compétition : elle se vérifie dans les recherches que Blake et Mouton (1962b) ont effectuées avec des sujets « adultes » ainsi que, d'une manière partielle dans celle réalisée par Diab (1970) dans un milieu culturel très différent. En outre, les phénomènes décrits comme spécifiques de la compétition entre groupes permettent une seconde généralité, car ils se produisent aussi - nous le montrerons plus loin - dans des situations non compétitives. Nous serons ainsi amenés à conclure que la compréhension de l'interaction des groupes ne se réduit pas à la seule compréhension des rapports entre leurs projets.

### ***7.1.2. L'expérience inachevée, ou fusion, coexistence et fractionnement des groupes***

[Retour à la table des matières](#)

L'introduction d'une série de buts « supraordonnés » atténue ou efface le conflit et ce qui l'accompagne. Les graphiques de la figure 1 le montrent clairement : à la fin de l'expérience, les tracés représentant les images des groupes tendent à se rejoindre. On peut se demander, sur la base de l'argumentation même de Sherif, s'il y a encore deux groupes dans le domaine de la caverne des voleurs. Sherif conclut en effet, à la suite de la première phase de son expérience, qu'un groupe se forme lorsque des individus placés dans une situation d'interdépendance s'efforcent d'atteindre des buts qui les concernent tous. En quoi la dernière phase de son expérience diffère-t-elle alors de la première ? Si, de nouveau, des activités couvrant l'ensemble du champ psychologique mobilisent l'activité interdépendante de tous, selon les pré-

supposés de Sherif on doit donc observer la création d'un groupe. Or il s'agit de savoir si ce nouveau groupe peut se constituer sans la fusion des deux groupes d'origine. Une autre expérience (Sherif et Sherif 1953) a fait dire à Sherif que la réorganisation des choix sociométriques signifie la création de deux groupes. Dans la mesure donc où la figure 2B montre une réorganisation semblable - mais dans le sens inverse - ne peut-on en déduire qu'il y a eu constitution d'un seul groupe ?

À la fin de l'expérience de la caverne des voleurs, les projets fondamentaux des deux groupes sont devenus identiques. C'est un cas limite des rapports entre groupes, puisque ceux-ci tendent à disparaître.

Blake, Shepard et Mouton se sont penchés sur le problème de la cessation des hostilités quand les projets fondamentaux des deux groupes demeurent antagonistes. Leur ouvrage sur le « management » du conflit industriel (1964) rapporte comment ils sont intervenus dans trois conflits différents entre patrons et ouvriers. Nous décrirons d'abord le déroulement de ces interventions, puis nous montrerons comment la solution du conflit qu'ils présentent, se distingue de celle proposée par Sherif.

Le succès de l'intervention présuppose la sensibilisation du plus grand nombre de personnes possible, dans les deux groupes, aux phénomènes de distorsion perceptive et émotionnelle qui accompagnent une interaction conflictuelle. On organise donc plusieurs réunions, les unes entre membres d'un même groupe et les autres entre représentants des deux groupes en conflit. La discussion entre les membres de chaque groupe porte sur les perceptions [199] et attitudes de ceux-ci vis-à-vis de leur propre groupe et de l'autre. La première rencontre entre les représentants des deux groupes, accompagnés d'observateurs ne survient qu'après. Le seul but de cette rencontre est d'amener les représentants à décrire exactement les images qu'ils se font aussi bien du groupe adverse que du leur. De retour dans leur groupe, les représentants essaient de comprendre, avec leurs partenaires, les divergences qui existent entre les images présentées par leur propre groupe et celles présentées par la partie adverse. D'autres rencontres entre groupes doivent alors permettre de corriger les distorsions perceptives et de prendre conscience des divergences principales entre les positions des deux parties. La négociation peut alors commencer, puisqu'elle



part d'une définition commune des problèmes. Si elle n'aboutit pas, les psychosociologues insistent pour que chaque groupe donne la liste des solutions qu'il juge acceptables, afin d'éviter la polarisation sur deux positions antagonistes. Il semble que, dans les trois cas décrits, une solution satisfaisante pour tous ait été trouvée, ce qui ne veut pas dire, qu'une intervention psychologique facilite toujours la solution d'un conflit. La technique de l'inversion des rôles, où chaque antagoniste doit défendre le point de vue de l'adversaire peut mener par exemple à une accentuation du conflit dans le cas d'une incompatibilité réelle des positions (Johnson, 1967).

Sans chercher à expliciter d'autres problèmes auxquels peuvent donner lieu de telles interventions psychologiques, nous allons replacer, dans la perspective de Sherif, le déroulement type décrit par Blake, Shepard et Mouton. L'importance que ceux-ci accordent aux représentations n'a, de toute évidence, pas d'équivalence chez Sherif qui les considère essentiellement en tant qu'effets. De plus Blake et ses collaborateurs ignorent la notion de but « supra-ordonné ». Nous pensons donc que toute leur intervention consiste à faire comprendre à des groupes, dont les projets divergent fondamentalement, qu'ils peuvent avoir des projets compatibles à court terme. Dans une telle situation, les groupes ne fusionnent pas : ils coexistent.

Il arrive que les circonstances retirent au projet d'un groupe toute consistance ou empêchent sa réalisation. French (1941) s'est intéressé à ce cas et a étudié les différences présentées par deux types de groupes - groupes organisés et groupes inorganisés - placés en situation de frustration et de peur. On provoquait la frustration par l'introduction de problèmes insolubles dans une tâche intellectuelle ou manuelle. Les groupes organisés étaient des groupes sportifs ou des clubs de jeunes tandis que les groupes inorganisés étaient constitués d'étudiants ne se connaissant pas. En général, l'agitation et les agressions réciproques étaient plus fréquentes dans les groupes organisés. Cependant ils ne se fractionnaient pas, alors que, dans la moitié des groupes inorganisés, certains membres se séparaient des autres. Pour travailler seuls. L'auteur explique l'existence d'une agressivité plus grande dans les groupes organisés par le fait que ces groupes bénéficiant d'une cohésion et d'une liberté interne plus grande, et d'autre part, habitués à réussir ensemble, étaient mieux à même de ressentir et de communiquer leur impuissance à atteindre les buts proposés. Leur cohésion profon-

de évitait cependant l'éclatement. Par contre, si la tension était faible dans les groupes inorganisés, la cohésion l'était davantage : un simple désaccord quant aux moyens d'atteindre le but provoquait le fractionnement. Il nous semble que ces résultats s'expliquent aussi bien par référence à la notion de projet. Pour les groupes organisés, le projet à réaliser lors de l'expérience n'était que périphérique par rapport à celui qui justifiait par ailleurs leur existence et leur durée. Pour ce qui est des groupes inorganisés, le seul projet était la réalisation de la tâche expérimentale : l'impossibilité [200] d'y accéder mettait donc la survie du groupe en danger. Des observations d'ordre ethnographique affirment cette interprétation : Chance (1962), commentant Beals (1962), montre comment les aspirations d'un groupe de villageois indiens en contact avec la civilisation moderne s'étaient modifiées sans que les moyens fournis par la culture traditionnelle puissent les satisfaire. Cette situation suscitait déviations, conflits et fractionnements, comportements qui ne disparurent que lorsque le village emprunta à la culture urbaine les moyens de réaliser ses nouvelles aspirations.

L'impossibilité de réaliser son projet provoque donc la scission et le fractionnement du groupe. C'est évoquer, là, un autre cas limite : l'éclatement d'un groupe unique en plusieurs. Il faut rappeler d'ailleurs que, dans les expériences précédentes, c'est en empêchant les membres d'un camp de participer aux mêmes activités attrayantes et donc de réaliser les mêmes projets, que Sherif constituait des groupes.

### ***7.1.3. L'effet discriminatoire***

[Retour à la table des matières](#)

L'interaction compétitive se caractérise principalement par un effet discriminatoire qui se traduit par une accentuation de la séparation des deux groupes, aussi bien au niveau de la perception, de l'affect que du comportement. Mais il s'agit de savoir si la cause en est la seule incompatibilité des projets ou bien si le phénomène est d'ordre plus général. Les expériences suivantes apportent des arguments en faveur de cette dernière hypothèse.

Les recherches de Ferguson et de Kelley (1964) les ont amenés à constater que les facteurs responsables de la surévaluation de son pro-

duit par le groupe ne sont ni la seule situation compétitive, ni la participation à la fabrication du produit. Ils demandèrent aux membres de leurs groupes expérimentaux de travailler de manière efficace et constructive à différentes tâches (fabrication d'un jouet, conception d'un plan d'urbanisme, invention d'une fable) sans introduire l'idée de compétition. La valeur de chaque œuvre accomplie est jugée par un membre qui n'a pu participer à sa réalisation. On observe alors que la production de son groupe est surévaluée par rapport à celle de l'autre. Rabbie et Horwitz (1969) remarquent une discrimination semblable concernant la perception de personnes et de groupes avec lesquels les sujets partagent, ou non le même sort. Dans cette expérience huit personnes ne se connaissant pas viennent au laboratoire et sont réparties - apparemment pour des raisons administratives - entre un groupe bleu et un groupe vert. L'expérience leur est présentée comme portant sur l'élaboration des premières impressions. Les sujets répondent d'abord individuellement à un test et à un questionnaire, et décrivent deux photos. Ensuite, l'expérimentateur leur annonce que la participation à l'expérience n'est rémunérée que par quatre transistors qui seront attribués aux membres d'un seul groupe et selon les conditions expérimentales, soit par le hasard, soit par décision de l'expérimentateur, soit par un vote des huit participants. Un des groupes reçoit alors effectivement les quatre transistors. Aux groupes de la condition contrôle l'expérimentateur ne parle pas de rémunération. Puis les sujets se présentent brièvement et donnent leurs « premières » impressions sur tous les participants à l'aide des mêmes échelles que celles utilisées dans la description des photos. On leur demande aussi de décrire l'atmosphère des deux groupes. Si la description du groupe propre ne se différencie pas de celle de l'autre groupe dans la situation « contrôle » (absence de rémunération), par contre, dans le cas des groupes [201] expérimentaux, les différences sont significatives. Les personnes qui ont reçu une rémunération, comme celles qui en ont été frustrées, décrivent en général les membres et l'atmosphère de leur propre groupe plus favorablement que ceux de l'autre. Le seul fait de partager un même sort suffit donc à susciter une discrimination perceptive entre le groupe d'appartenance et l'autre.

Ni la création d'une discrimination perceptive, ni celle d'une discrimination affective, ne nécessitent l'interaction compétitive. Comme nous l'avons vu, il suffit en effet que des individus ne puissent plus

participer aux mêmes activités pour que leurs liens d'amitié se restructurent, de sorte qu'ils se retrouvent à l'intérieur du groupe dont ils partagent les activités (Fig. 2A).

Si les perceptions et les affects tiennent compte des frontières entre groupes, les comportements semblent les respecter encore davantage : lors d'une rencontre de jeunes, français et allemands, nous nous sommes servis d'une situation de jeu, à motivation mixte, caractérisée par la présence d'une communauté d'intérêts et d'une tentation à la compétition, pour faire interagir des groupes composés de deux Français ou de deux Allemands (groupes homogènes), un groupe de deux Français avec un groupe de deux Allemands (groupes hétérogènes), ou deux groupes composés d'un Français et d'un Allemand (groupes mixtes). La procédure empruntée à Wilson, Chun et Kayatani (1965) demandait que soient prises deux sortes de décisions : d'abord à l'égard de l'autre groupe, puis à l'égard du partenaire. Les règles du jeu qui présidaient à ces décisions étaient les suivantes : lorsque deux groupes se décidaient pour le rouge (en mettant un jeton rouge sous un cache), chacun d'eux gagnait deux points ; lorsque tous les deux choisissaient le bleu, ils ne gagnaient aucun point lorsque l'un se déterminait pour le bleu et l'autre pour le rouge, le bleu gagnait 4 points et le rouge aucun. Après chaque décision et avant de connaître celle de l'autre groupe, les partenaires jouaient, entre eux, selon les mêmes règles, pour se répartir le gain. Il y avait ainsi vingt décisions à prendre entre groupes et vingt entre partenaires. Le tableau 1 montre que le nombre de choix coopératifs est toujours plus élevé à l'intérieur du même groupe qu'entre les groupes, surtout quand il s'agit de groupes hétérogènes, ce qui constituait le seul cas où l'appartenance aux groupes expérimentaux était déterminée par une appartenance préalable.

Groupes hétérogènes	Groupes mixtes	Groupes homogènes
5,23	2,25	2,30

**Tableau I.** - Différences entre le nombre moyen de choix coopératifs à l'intérieur et entre les groupes <sup>20</sup>

<sup>20</sup> D'après Doise (1969b). Cet indice montre que les choix coopératifs sont toujours plus fréquents à l'intérieur des groupes qu'entre les groupes surtout

Tajfel et ses collaborateurs (Tajfel, 1970, Tajfel et coll., 1971) recherchent les conditions minimales qui peuvent susciter un comportement de discrimination entre groupes. Les sujets de leurs expériences sont les élèves d'une même [202] école qui se connaissent bien. L'expérience débute par un exercice de perception visuelle ou de jugement esthétique. On annonce ensuite aux sujets leur répartition selon la nature de l'exercice précédent, soit entre un groupe de « surestimeurs » et un groupe de « sous-estimeurs », soit entre un groupe « Klee » et un groupe « Kandinsky ». Les sujets pensent que cette distribution s'opère selon leurs performances dans la première épreuve. En fait, elle se fait au hasard ; chacun est informé individuellement de son appartenance à l'une ou l'autre catégorie et ignore donc ce qu'il en est pour ses camarades.

L'expérience se poursuit par une étude sur les prises de décision. À l'aide de plusieurs matrices, les sujets décident de la rémunération que recevront leurs camarades pour leur participation à l'expérience. Chaque matrice porte sur les rémunérations à donner à deux élèves qui peuvent ou non appartenir à la même catégorie.

Les sujets ne savent jamais à qui iront les rémunérations : ils ne connaissent que l'appartenance catégorielle et les numéros de code de leurs camarades et ne se rémunèrent jamais eux-mêmes.

---

lorsque l'appartenance à des groupes d'intérêt provisoire coïncide avec l'appartenance à des groupes préalables différents.

**Matrice A**

5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	7	6	5

**Matrice B**

19	18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	7
1	3	5	7	9	11	13	15	17	19	21	23	25

**Matrice C**

7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
1	3	5	7	9	11	13	15	17	19	21	23	25

**Tableau II. — Exemples de matrices utilisées par Tajfel (1970)**

Pour chaque matrice, les sujets sont informés de la catégorie à laquelle appartient l'individu qui recevra les valeurs d'en haut et celui qui recevra celles du bas. Ils choisissent une seule case par matrice pour rémunérer les individus concernés. Les nombres représentent des dixièmes de penny.

[203]

Dans le tableau II, nous reproduisons trois exemples des matrices utilisées. Les nombres représentent des dixièmes de penny. La matrice est utilisée plusieurs fois ; soit les nombres du haut et du bas vont à deux personnes appartenant à la même catégorie que le sujet ou à deux personnes appartenant à l'autre, soit les nombres du haut sont destinés à un représentant d'une catégorie et les nombres du bas à l'un de l'autre. Chaque fois, les sujets ont à choisir une seule case par ma-

trice. On voit que dans la matrice A les cases du milieu correspondent à une juste répartition des rémunérations tandis que dans la matrice C les cases qui se situent à l'extrémité droite avantagent tout le monde. En outre, comme chaque matrice est présentée de différentes manières, il est possible de faire varier, pour les sujets, les rapports entre trois objectifs différents :

- 1) l'obtention d'un gain maximal pour l'ensemble des participants,
- 2) l'obtention d'un gain maximal pour les membres de sa propre catégorie,
- 3) l'obtention d'une différence maximale en faveur des membres de sa propre catégorie. Considérons par exemple les matrices B et C dans le cas où les valeurs du haut sont destinées à un membre de l'autre catégorie, et les valeurs du bas à un membre de sa propre catégorie. Les trois objectifs décrits peuvent être réalisés en choisissant les cases de droite. Quand cependant les valeurs du haut sont destinées à un membre de sa propre catégorie et les valeurs du bas à un membre de l'autre catégorie les rapports entre les objectifs changent et cela selon les matrices. Ainsi pour la matrice B le gain maximal pour tous s'oppose à la fois au gain maximal pour sa propre catégorie et à la différence maximale en sa faveur. Pour la matrice C c'est ce dernier objectif qui vient s'opposer aux deux sortes de gains maximaux.

Il faut maintenant considérer le comportement des sujets. S'ils ont à rétribuer à l'aide de la matrice A deux élèves appartenant à une même catégorie, ils choisissent les cases du milieu de la matrice. Par contre, lorsqu'il s'agit de se décider pour un membre de leur propre catégorie et pour un de l'autre, les sujets s'écartent d'une répartition équitable en attribuant systématiquement à leur semblable une case qui le favorise par rapport à l'autre. Pour ce qui est des matrices de type B et C les sujets ne choisissent les cases situées vers l'extrémité droite que lorsqu'ils ont à rémunérer deux membres de leur catégorie. Quand, au contraire, seules les valeurs du haut sont destinées à un membre de leur propre catégorie, ils choisissent plus souvent des cases vers la gauche des matrices. Les sujets favorisent donc régulière-

ment - quand ils peuvent le faire - les membres de leur catégorie aux dépens de ceux de l'autre (matrice A) et diminuent même en valeur absolue le gain de leurs semblables pour éviter que ceux-ci, tout en recevant davantage en valeur absolue, gagnent moins que les autres (matrice C).

En termes d'objectifs on peut conclure que le gain maximal pour tous n'attire pas fortement les sujets ; dans le cas où il est en conflit avec le gain maximal pour leur catégorie et avec la différence maximale en sa faveur les sujets essaient plutôt d'accomplir ces derniers objectifs. Lorsque d'autre part la réalisation d'une différence maximale s'oppose aux deux sortes de gains c'est celle-là qui l'emporte sur toute considération utilitaire. Remarquons toutefois, que les sujets choisissent rarement les cases extrêmes des matrices présentées. Leurs décisions se situent plus souvent dans les cases du milieu et témoignent ainsi d'un souci de ne pas trop se départir d'une juste répartition des gains.

[204]

#### ***7.1.4. Relations entre groupes et structuration des groupes***

[Retour à la table des matières](#)

Au cours d'une interaction compétitive, la solidarité d'un groupe augmente et sa structure sociale s'accroît ou s'adapte. Si Sherif l'observe lors de ses expériences, nombre d'observations « naturelles » le confirment aussi : citons pour exemple l'émergence de nouveaux leaders parmi les Noirs américains lors de l'intensification du conflit racial.

De nouveau, la compétition actuelle ne semble pas être une condition nécessaire pour provoquer ces phénomènes : la seule présence - réelle ou symbolique - d'un groupe rival ou hostile, suffit.

Il faut remarquer le lien qui existe à l'intérieur d'un groupe entre la surestimation de la performance d'autrui et le rang social de celui-ci. Harvey (1956) qui admet que ce lien augmente lorsque la structure sociale devient plus saillante, émet l'hypothèse que cela se produit



aussi en présence d'un groupe hostile. Afin de le prouver, il repère à l'aide d'un questionnaire sociométrique les « coteries » dans une école d'infirmières. Il demande ensuite aux membres de ces groupes d'écrire, dans un temps limité et en écoutant un disque, le plus de noms de villes possible. Puis, lors d'une projection floue de la feuille de chacun, les différents membres du groupe doivent estimer le nombre de noms qui y figurent. Comme prévu, on constate une corrélation positive entre statut sociométrique et surestimation du nombre attribué. Les groupes recommencent l'épreuve, mais cette fois les uns en présence d'un groupe hostile et les autres en présence d'un groupe amical. Ce n'est alors, qu'en présence du groupe hostile qu'augmentent non seulement la surestimation mais aussi le lien avec le rang sociométrique.

La seule évocation d'un groupe rival se réfléchit dans les réseaux d'influence d'un groupe. Afin d'en étudier l'effet sur l'image du groupe d'appartenance, nous avons demandé à des élèves, dans une situation contrôle, de donner sur leur école d'abord leur opinion personnelle, puis une opinion commune après discussion par groupe de quatre et enfin à nouveau leur opinion individuelle. Dans la condition expérimentale, les sujets devaient donner aussi l'opinion présumée émise par les élèves d'une autre école prestigieuse sur la leur (Doise, 1969a). Les effets de l'évocation de l'autre groupe sont multiples. Les sujets de la condition expérimentale ont une image plus précise de leur école, ils adhèrent davantage aux normes de leur groupe et les extrémistes - ceux qui avaient émis une opinion tranchante - y jouissent d'un statut sociométrique plus favorable (tableau III) et y exercent une influence plus effective. La présence d'un autre groupe tend donc à accentuer l'opinion qu'on se fait du sien : tandis que l'image du groupe se polarise, le membre le plus extrémiste acquiert un statut privilégié.

Deconchy (1971), demandant à des élèves d'une institution catholique de répondre à un questionnaire censé émaner d'un groupement anti-religieux, observe un appauvrissement des associations libres avec le stimulus « Dieu » et leur limitation au vocabulaire du catéchisme, par rapport aux réponses des élèves qui pensent avoir à faire au questionnaire d'une institution religieuse. Face à un groupe hostile, les membres d'un groupe religieux se retranchent donc dans l'orthodoxie.

L'interaction des groupes structure le champ social - le plus souvent le groupe s'affirme et se différencie des autres, et d'autant plus nettement qu'un conflit au niveau des projets provoque une interaction compétitive.

Il est nécessaire d'étudier les rapports des projets de différents groupes pour comprendre les modalités psychologiques de leur interaction. Nous avons [205] expliqué les cas-limites des rapports entre groupe, fusion et fractionnement - en ayant recours à la notion de projet. Mais c'est par la distinction entre projets fondamentaux et projets à court terme que l'on peut comprendre comment certains conflits se transforment en coexistence.

Critères	Moyennes de la somme des rangs obtenus par l'extrémiste dans son groupe :	
	avec évocation de l'opinion de l'autre groupe	sans évocation de l'opinion de l'autre groupe
Objectivité des opinions	10,40	10,60
Certitude des opinions	6,98 **	8,25
Extrémisme des opinions	7,48 **	8,65
Influence exercée	7,42 **	9,20
Préférence pour continuer la discussion	5,45 *	6,70
Similarité avec les opinions du sujet	5,48	6,40

Tableau III. - Évaluation de l'extrémiste, en présence, et en absence de l'évocation de l'opinion d'un groupe rival <sup>21</sup>

<sup>21</sup> D'après Doise (1969a). Les sujets devaient ordonner les différents membres de leur groupe (y compris eux-mêmes pour les 4 premières questions), selon les critères indiqués. La valeur moyenne que l'extrémiste devait obtenir s'il ne différait pas des autres membres du groupe serait donc 10 pour les 4 premiers critères, et 6 pour les deux derniers. Les astérisques indiquent que la valeur observée diffère significativement de cette valeur théorique (\* :  $p < 0,05$  ; \*\* $p < 0,01$ ).

On ne peut nier que les phénomènes psychologiques soient liés à la nature des rapports entre les projets des groupes. D'autre part il est vrai que la discrimination se produit sans qu'il y ait nécessairement conflit d'intérêt, et que la présence ou la simple évocation d'un autre groupe - en l'absence de toute interaction compétitive immédiate - suffit à renforcer le groupe.

Il faut donc compléter la proposition fondamentale de Sherif, qui affirme que les projets des groupes déterminent les caractéristiques de leur interaction, en ajoutant qu'ils les déterminent par les représentations qu'ils induisent. En effet - et c'est l'objet de ce qui va suivre - la représentation se structure selon ses lois propres et si elle est déterminée par la nature des rapports entre groupes, elle n'en influe pas moins à son tour sur leur déroulement ; sans doute est-ce pour cette raison que Blake, Shepard et Mouton, lors de leurs interventions, travaillaient surtout au niveau des représentations que véhiculaient les groupes en conflit.

## 7.2. La représentation dans l'interaction des groupes

[Retour à la table des matières](#)

Nous avons vu des groupes se consolider, se fractionner ou fusionner et se rapprocher ou se séparer dans leurs perceptions, attitudes et comportements. L'intelligence de ces phénomènes ne se réduit pas aux seules notions de conflit, [206] de communauté ou de hiérarchie d'intérêts : les rapports entre projets se traduisent dans la réalité sociale dont ils sont à l'origine des normes et des représentations. Ces entités psychologiques ont un développement propre : elles se transforment en institutions et idéologies, lesquelles peuvent survivre aux réalités « objectives » qui les avaient suscitées.

Dans un autre chapitre de ce manuel, C. Herzlich montre l'importance que revêt l'étude de la représentation sociale pour l'intelligence des phénomènes sociaux (Tome 1, Chap. 9). Nous étudierons ici plus spécialement sa fonction dans le déroulement des rapports entre groupes.

Les représentations sociales jouent un rôle particulier dans l'interaction des groupes, domaine qu'elles structurent de façon précise, en obéissant à certaines « lois » de nature cognitive. D'autre part, si le contenu de la représentation est déterminé par la nature des relations entre groupes à un moment donné, ce contenu change lorsque la représentation intervient dans le déroulement de ces relations, en anticipant leur évolution et en justifiant leur nature.

### ***7.2.1. Structuration cognitive des représentations entre groupes***

[Retour à la table des matières](#)

La représentation entre groupes se forme au travers des jugements portés par des groupes sur d'autres. Nous démontrons que l'objet aussi bien que l'émetteur particularisent ces jugements en étudiant tour à tour le stéréotype élémentaire, la catégorisation et la polarisation collective.

**7.2.1.1. Le stéréotype élémentaire.** Les membres d'un groupe ont des caractéristiques communes mais à des degrés différents. Ces variations se reflètent dans les jugements émis sur des individus pris isolément. L'ensemble des individus peut également être objet de jugement. On peut se demander quels sont les rapports entre les jugements émis sur des individus isolés et ceux qui portent sur l'ensemble de ces individus. La réponse à ce problème relève de l'étude de la perception des stimuli complexes. Presque toutes les recherches effectuées dans ce domaine montrent que les jugements portant sur de tels stimuli sont excessifs par rapport à la moyenne de ceux qui portent sur chacun des éléments composant ces stimuli. À ce propos, nous citons la recherche de Willis (1960) : un groupe de « juges » classe des photographies selon 9 catégories allant d'extrêmement plaisant à extrêmement déplaisant. Puis, les sujets doivent juger de la même manière des ensembles de 2 ou 3 photos. Les ensembles de photos sont considérés comme plus déplaisants ou plus attrayants que ne le sont en moyenne les deux ou trois photos prises isolément.

L'accentuation de l'aspect attrayant ou déplaisant est plus marquée en ce qui concerne les ensembles de trois photos ; c'est un exemple de

ce que nous appelons la « stéréotypie élémentaire » : elle résulte de l'exagération caractérisant la perception des stimuli complexes (tableau IV).

**7.2.1.2. La catégorisation.** Lorsque deux groupes se distinguent selon un critère, il est rare qu'il ne soit lié - du moins subjectivement - à d'autres critères. Un tel lien suffit pour que des processus de catégorisation - tels que les décrit Tajfel (1959) - se produisent. Ces processus conduisent à une accentuation des différences entre stimuli appartenant à deux catégories différentes pour ce qui est des caractéristiques en rapport avec l'appartenance à ces catégories. Ainsi par exemple, si les lignes du groupe A sont moins longues que celles du groupe B, la différence de longueur des lignes A et B sera perçue [207] comme plus grande que les différences de même importance qui peuvent exister entre les lignes du même groupe (Tajfel et Wilkes, 1963).

Taille des ensembles	Photos déplaisantes	Photos plaisantes
1 photo	2,15	4,15
2 photos	2,10	4,42
3 photos	2,04	4,71

**Tableau IV.** - Jugements moyens portant sur différents ensembles de photographies <sup>22</sup>

Dans le cas des stéréotypes sociaux, il existe un lien - du moins subjectif et probabiliste - entre l'appartenance à un groupe donné et la possession de certaines caractéristiques, lesquelles définissent le stéréotype. C'est en ce qui les concerne qu'interviendront les processus de catégorisation.

<sup>22</sup> D'après Willis (1960). La première ligne donne en fait la valeur moyenne que les juges attribuent aux photos prises isolément, et qui, pendant l'expérience, constituent les ensembles de 2 ou 3 photos.

Tajfel, Sheikh et Gardner (1964) l'ont montré en demandant à des étudiants canadiens de décrire, à l'aide du différenciateur sémantique, deux Canadiens et deux Indiens. On prévoyait que la similarité des personnages stimuli d'un même pays serait perçue davantage en raison des traits typiques que des traits moins typiques de leur groupe national, ce qui fut vérifié aussi bien pour les deux Canadiens que pour les deux Indiens.

Certaines conditions favorisent l'apparition des processus de catégorisation. Bruner et Perlmutter (1957) les ont étudiées et ont formulé les deux hypothèses suivantes :

- 1) L'impression que l'on se fait d'une personne, lors d'une première rencontre, est d'autant moins influencée par son appartenance à une catégorie sociale que l'on connaît mieux différents membres de cette catégorie.
- 2) L'appartenance sociale qui distingue une personne d'autres personnes présentes, influence davantage l'impression que l'on se fait d'elle que dans le cas où on la rencontre seule.

Les deux hypothèses ont été vérifiées : les sujets devaient indiquer sur une liste quels traits convenaient à des personnes qui, selon les conditions expérimentales, se distinguaient de par leur appartenance professionnelle (enseignement, commerce ou sans indication de profession) ou nationale (Allemagne, Amérique ou France). Certains sujets n'avaient à décrire qu'un seul personnage ; d'autres trois, de nationalité différente mais de même profession. A la fin de l'expérience, les sujets avaient attribué plus souvent des caractéristiques en fonction de l'appartenance nationale lorsqu'ils décrivaient un étranger que lorsqu'il s'agissait d'un compatriote (vérification de la première hypothèse). S'ils devaient décrire trois personnages de nationalité différente, les traits attribués en fonction de l'appartenance nationale étaient également plus fréquents que lorsque l'on ne leur présentait qu'un seul personnage (vérification de la seconde hypothèse).

[208]

**7.2.1.3. La polarisation collective.** La stéréotypie élémentaire et celle qui procède de la catégorisation polarisent les jugements portés sur les groupes. Mais une autre polarisation peut intervenir dans les jugements : son origine réside dans le fait que les jugements entre groupes sont pratiquement toujours élaborés à l'occasion d'une interaction entre membres d'un même groupe. Un chapitre de ce manuel est consacré à cette polarisation collective ; nous rappelons donc seulement ici qu'elle s'exerce aussi bien lorsqu'il s'agit de l'image d'un autre groupe que du sien. En effet, les jugements collectifs émis par des Français sur des Américains sont plus polarisés que la moyenne de leurs jugements individuels (Moscovici et Zavalloni, 1969), de même que les jugements formulés collectivement par des élèves sur leur propre école sont moins favorables que ceux qu'ils portent individuellement (Doise, 1969a).

La stéréotypie élémentaire, la catégorisation et la polarisation collective sont donc autant de processus qui mènent à une structuration cognitive du champ social. Ils accentuent les différences entre groupes et font ressortir davantage les caractéristiques d'un groupe, qu'il soit objet ou sujet de jugement. L'interaction des groupes, par son effet interne et son effet discriminatoire, traduit cette structuration cognitive dans la réalité sociale. On se demande alors si l'interaction n'est qu'une mise en œuvre de la représentation. Pourtant la causalité semble bien réciproque : la représentation influe certes sur l'interaction mais celle-ci n'en détermine pas moins celle-là. Nous le montrerons en situant la représentation dans le déroulement de l'histoire des groupes.

## ***7.2.2. La représentation dans l'interaction des groupes : sa détermination et sa fonction***

[Retour à la table des matières](#)

Les jugements qui véhiculent la représentation entre groupes se caractérisent par des régularités qui en déterminent l'aspect formel. Nous allons maintenant examiner le contenu de cette représentation, qui est défini par la nature des rapports entre groupes. Ce déterminisme n'opère pas aveuglément ; il doit produire une représentation qui d'une part justifie la manière dont un groupe participe à l'interaction et d'autre part anticipe activement son évolution.

**7.2.2.1. La représentation induite.** Aigdor (1953), opérant sur les rapports de groupes de jeunes qui préparent une représentation théâtrale, étudie comment la nature de ces rapports influe sur le contenu des représentations. Selon l'interférence, défavorable ou non, de la présence de l'autre groupe avec l'activité du sien, on attribuera aux membres de l'autre groupe plus ou moins de caractéristiques pouvant justifier un comportement hostile à son égard. Une telle différence ne s'observe pas dans le cas de caractéristiques plus neutres.

D'autres recherches qui utilisent des mesures faites « avant et après », montrent pareillement que les représentations évoluent avec les rapports des groupes entre eux. Sherif l'a montré (Fig. 1) ; Wilson, Chun et Kayatani (1965) vérifient que la modification des aspects de la représentation n'est pas due au hasard. Leurs sujets, qui doivent interagir suivant le jeu déjà mentionné, décrivent - avant et après l'expérience - le couple antagoniste et leur partenaire sur quatre échelles différentes. L'une de ces échelles porte sur des motivations plus ou moins coopératives ou compétitives, hostiles ou généreuses et les autres concernent les qualités sociales, les aptitudes générales et les traits de la personnalité. Le changement dans la représentation de l'autre [209] groupe est sélectif : il porte uniquement sur les motivations. Après l'interaction, l'autre groupe est ressenti comme plus compétitif, plus hostile, tandis que la perception du partenaire se modifie dans le sens



inverse. Wilson et Kayatani (1968) expliquent ces résultats par l'intervention d'un mécanisme projectif : empêchant les sujets de percevoir les motivations répréhensibles à l'intérieur de leur propre groupe, il leur ferait projeter sur l'autre ; bien que le comportement des deux groupes soit identique, l'autre groupe est rendu responsable de la tournure que prennent les relations.

**7.2.2.2. La représentation justificatrice.** Avigdor (1953) comme Wilson et Kayatani (1968) considèrent que la représentation entre groupes a pour fin de justifier un comportement donné à l'égard de l'autre groupe.

L'étude des stéréotypes confirme une telle interprétation. Ainsi la similarité des stéréotypes portant sur des groupes différents mais qui occupent une même position économiquement basse, suggère que ces stéréotypes ont partout la fonction de faire durer « la distance sociale » que les groupes dominants entretiennent vis-à-vis d'eux. Aux Etats-Unis si les élèves blancs sous-estiment les performances scolaires des Noirs (Clarke et Campbell 1955) et si les policiers blancs surestiment la criminalité noire (Kephart 1954), il est très probable que de telles opinions ont pour fonction de justifier une situation de ségrégation.

L'image que des individus se font de leur propre groupe joue un rôle analogue : elle sert à sauvegarder la spécificité du groupe. Ainsi, en Afrique du Sud, les Indiens admettent leur infériorité par rapport aux Blancs dans le domaine de la science et de l'économie, mais revendiquent leur supériorité spirituelle, sociale et pratique (Mann, 1963). Une sélectivité analogue se manifeste dans la surévaluation par un groupe de son propre produit : Bass (1965) demande à des groupes d'exécuter différentes tâches qui sont plus ou moins en rapports avec la formation préalable de leurs membres. Il observe que les groupes surestiment surtout les performances qui sont en rapport avec leur formation préalable. Les recherches effectuées par Lemaine (1966) font apparaître, de façon plus subtile, cette quête d'une supériorité spécifique ; dans une colonie de vacances, deux groupes d'enfants participent à des activités compétitives : courses au trésor, construction d'une cabane, établissement d'un plan de colonie de vacances. Un des groupes disposant de moins de moyens, sa performance globale est

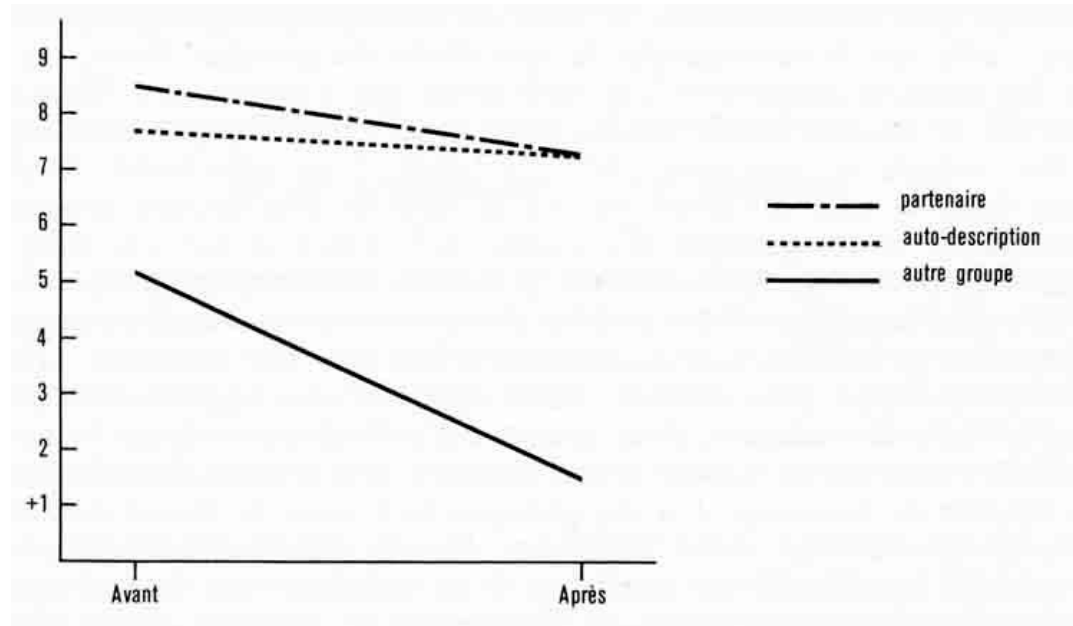
donc inférieure à celle de l'autre. Cependant bien que le groupe handicapé ait tendance à se refermer sur lui-même ; il n'en cherche pas moins activement - et au besoin en invente - des dimensions aptes à faire juger ses performances supérieures à celles du groupe adverse.

Peabody (1968) demande aux membres de différents groupes ethniques des Philippines de décrire ces groupes à l'aide d'échelles bipolaires dont les extrémités, portant sur les mêmes caractéristiques « objectives » sont évaluées positivement et négativement ; ainsi la tendance au calcul des dépenses est désignée par la mention « économe » ou « avare ». C'est bien entendu dans l'auto-description que les notations favorables sont le plus fréquentes, quand on la compare aux descriptions qu'un groupe reçoit de la part d'autres groupes.

**7.2.2.3. La représentation anticipatrice.** Le contenu des représentations dépend des rapports des groupes entre eux dans la mesure où il sert à en justifier un certain déroulement, tout en maintenant la spécificité et l'identité de chaque groupe. Cela ne signifie pas que la représentation ne fait que suivre - tout en s'y adaptant et en le justifiant - le déroulement de l'interaction, [210] mais au contraire qu'elle intervient, en l'anticipant activement, dans la détermination de ce déroulement.

Deux expériences nous ont montré qu'avant l'interaction le groupe adverse était déjà investi des caractéristiques qui devaient justifier un comportement compétitif à son égard. Dans notre expérience sur les groupes composés différemment (Doise 1969b), chaque sujet après s'être familiarisé avec la situation expérimentale, devait décrire l'autre groupe, son partenaire et lui-même, sur une version française ou allemande de l'échelle de motivations utilisée par Wilson, Chun et Kayatani. La figure 3 indique qu'avant l'interaction les sujets attribuaient déjà des motivations moins coopératives au groupe adverse qu'à leur partenaire ou qu'à eux-mêmes. La seule représentation de l'interaction future provoquait donc une image de l'autre groupe qui ne pouvait qu'influencer le comportement à son égard. Du fait que dans une telle situation, tous les acteurs développent une représentation identique, l'effet se cumule et la réalité vient correspondre aux représentations qui l'ont suscitée. En collaboration avec Tajfel et en utilisant son paradigme expérimental, nous avons demandé une seconde fois aux sujets

de présumer du comportement des membres de leur catégorie et de l'autre. Avant même que les sujets aient pris des décisions, les membres de l'autre catégorie étaient perçus, toujours sur la même échelle, comme moins coopératifs (Fig. 3).



**Fig. 3.** Degré moyen de coopération attribuée à l'autre groupe, au partenaire, et à soi-même, avant et après une interaction, à l'aide d'un jeu à motivation mixte. D'après Doise (1969b). En ordonnée la valeur moyenne des sommes obtenues à huit échelles bipolaires allant de - 3 à + 3, et portant sur des motivations de coopération. Les résultats des trois conditions expérimentales ont été regroupés.

Le projet d'un groupe en interaction compétitive est de réaliser un produit supérieur et souvent qualitativement différent de celui de l'antagoniste. La représentation anticipe ce résultat : non seulement le groupe surévalue son propre produit, mais encore il est incapable, comme le montrent Blake et Mouton (1962a), de percevoir les ressemblances qui existent entre celui-ci et la production du groupe adverse. Le groupe crée, ainsi, déjà - dans l'imaginaire - la situation qu'il

veut atteindre. L'arbitre qui vient contredire cette représentation est donc considéré comme partiel et rejeté.

[211]

La représentation qui attribue certaines motivations au groupe oppose facilite l'action qui sera entreprise à l'égard de celui-ci. Et tout comme les images idéomotrices qu'ont décrites les psychophysiologues sont déjà accompagnées d'un début d'exécution, la représentation sociale est déjà une action sur la réalité sociale. Et c'est probablement là qu'il faut chercher l'explication des traits saillants qu'elle revêt si souvent : ils font de la représentation un instrument tranchant au moyen duquel le groupe définit sa spécificité et inscrit son projet dans l'histoire. Ainsi l'intensification des stéréotypes, que l'on constate souvent dans une époque de crise, serait l'expression du besoin pressant d'un groupe de se situer et d'intervenir dans l'environnement social.

### ***7.2.3. Conclusion***

[Retour à la table des matières](#)

Nous avons évoqué, au début du chapitre, le manque d'approches théoriques aptes à englober la totalité des résultats expérimentaux déjà obtenus dans l'étude psychologique des relations entre groupes.

En étudiant le rôle de la représentation, nous avons voulu inverser ce déséquilibre ; surtout les développements quant à la représentation justificatrice et anticipatrice renferment des affirmations encore insuffisamment vérifiées. Nous les avons reprises en tant qu'hypothèses de travail dans nos recherches en cours.

L'étude expérimentale dans ce domaine, sinon achevée, a néanmoins recueilli des résultats que nous pouvons considérer comme définitifs. Il faut classer parmi eux, ceux qui concernent les effets discriminatoires de l'interaction compétitive et ceux qui en concernent l'évolution selon la nature des projets des groupes, et souligner que cette interaction structurante dépasse le strict cadre de la compétition.

Quant aux représentations, la généralité de leurs diverses formes de polarisation semble bien établie, tout comme le fait que leur contenu est induit par la nature de l'interaction.

Il reste à chercher quels processus de nature psychologique sous-tendent ces phénomènes et à examiner particulièrement comment d'une part la structuration cognitive des représentations influe sur l'interaction des groupes et comment d'autre part celle-ci, anticipée, influe sur celles-là.

WILLEM DOISE

[212]

## Références bibliographiques

[Retour à la table des matières](#)

AVIGDOR R., « Étude expérimentale de la genèse des stéréotypes », *Cahiers Intern. de Sociologie*, 1953, 14, 154-168.

BASS B. M., « Personal Background and Intergroup Competitiveness », *Technical Report*, 7, Contract, NONR 624 (74), 1965.

BEALS A.R., « Persuasive Factionalism in a south Indian village », in : SHERIF « *Intergroup Relations and Leadership* », New York, Wiley and Sons, 1962, 247-266.

BLAKE R.R. et MOUTON J. S., « Comprehension of points of communality in competing solutions » *Sociometry*, 1962a, 25, 56-63.

BLAKE R.R. et MOUTON J. S., « Overevaluation of own group's product in intergroup competition », *J. of Abn. and Soc. Psych.*, 1962b, 64, 3, 237-238.

BLAKE R.R., SHEPARD H. A. et MOUTON J. S., *Managing Intergroup Conflict in Industry*, Houston, Texas, Gulf Publishing C., 1964.

BRUNER S. J. et PERLMUTTER H.V., « Compatriot and Foreigner : A study of Impression formation in three countries », *J. of Abn. and Soc. Psych.*, 1957, 55, 253-260.

CHANCE N. A., « Factionalism as a process of social and cultural change (with special reference to Alan R. Beals' chapter) », in : SHE-RIF M., « *Intergroup Relations and Leadership* », New York, Wiley and Sons, 1962, 267-273.

CLARKE R. B. et CAMPBELL D. T., « A demonstration of bias in estimates of Negro ability », *J. of Abn. and Soc. Psychol.*, 1955, 51, 585-588.

DECONCHY S. P., *l'Orthodoxie religieuse. Essai de logique psycho-sociale*, Ed. ouvrières, Paris, 1971.

DIAB L. N., « A study of intragroup and intergroup relations among experimentally produced small groups », *Genetic Psychology Monographs*, 1970, 82, 49-82.

DOISE W., « Intergroup relations and polarization of individual and collective judgments », *Journal of Personality and social Psychology*, 1969a, 12, 136-143.

DOISE W., « Stratégies de jeu à l'intérieur, et entre des groupes de nationalité différente », *Bull. du C.E.R.P.*, 1969b, 18, 13-26.

FERGUSON C. K. et KELLEY H. H., « Significant Factors in Overevaluation of Own-group's Product », *J. Abn. Soc. Psychol.* 1964, 69 (2), 223-227.

FRENCH J. R. P., « The Disruption and Cohesion of Groups », *J. of Abn. and Soc. Psychol.*, 1941, 36, 361-377.

HARVEY O.J., « An experimental investigation of negative and positive relations between small groups through judgmental indices », *Sociometry*, 1956, 19, 201-209.

JOHNSON D. W., « Use of role reversal in intergroup competition », *J. of Pers. and Soc. Psych.*, 1967, 7, 2, 135-141.

KEPHART W. M., « Negro visibility », *American sociol. Rev.*, 1954, 19, 462-467.

LEMAINE G., « Inégalités, comparaison et incompatibilité, esquisse d'une théorie de l'originalité sociale », *Bulletin de psychologie*, 1966, 252, XX, 1-2, 1-9.

MANN J. W., « Rivals of different Rank », *J. Soc. Psychol.*, 1963, 61, 5, 11-27.

MOSCOVICI S. et ZAVALLONI M., « The group as a polarizer of attitudes », *J. of Pers. and Soc. Psych.*, 1969, 12, 125-135.

PEABODY D., « Group judgments in the Philippines: Evaluative and descriptive aspects », *J. of Pers. and Soc. Psychol.*, 1968, 10, 3, 290-300.

RABBIE J. M. et HORWITZ M., « The arousal of ingroup-outgroup bias by a chance win or loss », *J. of Pers. and Soc. Psych.*, 1969, 13, 3, 269-277.

SHERIF M., *Group Conflict and Cooperation, Their social Psychology*, London, Routledge and Kegan Paul Ltd, 1966, p. 192.

[213]

SHERIF M., HARVEY O.J., WHITE B.J., HOOD W.R. et SHERIF C.W., *Intergroup Conflict and Cooperation, The Robbers Cave Experiment*, Norman, Oklahoma, The University Book Exchange, 1961, p. 212.

SHERIF M. et SHERIF C. W., *Groups in Harmony and Tension*, New York, Harper and Brothers, 1953.

TAJFEL H., « Quantitative judgement in social perception », *Brit. J. Psych.*, 1959, 50, 16-29.

TAJFEL H., « Experiments in intergroup Discrimination », *Scientific American*, 1970, 223, 5, 96-102.

TAJFEL H., FLAMENT C., BILLIG M.G. et BUNDY R.P., « Social categorization and intergroup behaviour », *European Journal of social Psychology*, 1971, 1, 149-178.

TAJFEL H., SHEIKH A. A. et GARDNER R. C., « Content of stereotypes and the inference of similarity between members of stereotyped groups », *Acta psychologica*, 1964, 22, 191-201.

TAJFEL H. et WILKES A.L., « Classification and quantitative judgment », *Brit. J. Psychol.*, 1963, 54, 2, 101-114.

WILLIS R. H., « Stimulus pooling and social perception », *Journ. of Abn. and Soc. Psychol.*, 1960, 60, 365-373.

WILSON W., CHUN N. et KAYATANI M., « Projection, attraction and strategy choices in intergroup competition », *J. of Pers. and Soc. Psych.*, 1965, 2 (3), 432-435.

WILSON W. et KAYATANI M., « Intergroup attitudes and strategies in games between opponents of the same or of a different race », *J. of Pers. and Soc. Psych.*, 1969, 9, 1, 24-30.



[214]

**La recomposition des territoires.**

# Troisième partie

PSYCHOLOGIE DE  
LA VIE SOCIALE

[Retour à la table des matières](#)

[214]

**La recomposition des territoires.****Troisième partie :  
Psychologie de la vie sociale**

---

**Chapitre 8**

---

**LES COMMUNICATIONS  
DE MASSE***Michel-Louis Rouquette*[Retour à la table des matières](#)

Dans sa plus grande généralité, un phénomène de communication se laisse décrire d'une manière linéaire comme l'émission, la transmission et la réception d'un message ou ensemble intentionnellement constitué et organisé d'unités signifiantes manifestées selon un certain code. Sur cette chaîne dont la succession « émetteur-canal-récepteur » exprime la continuité formelle, viennent se greffer, en autant de ruptures qualitatives, les dimensions multiples de l'analyse. C'est qu'en effet un phénomène de communication se présente toujours sous deux faces corrélatives : caractérisé d'une part par une unité logique d'où il tire son sens, il se développe d'autre part comme un processus aux connotations diverses. Le premier de ces aspects constitutifs interdit toute segmentation qui ne retrouverait pas à son terme l'ensemble original, seul susceptible d'établir le phénomène dans sa signification spécifique ; mais le second appelle précisément une segmentation de l'étude, une considération des « temps » ou « étapes » du processus et une distribution de l'analyse selon différents niveaux, social, psychologique, sémantique, technique, etc... Le savoir que l'on peut dégager dans ce

domaine apparaît ainsi finalement comme la résultante synthétique d'une pluralité d'approches à la fois distinctes et intriquées, autonomes dans leur déroulement mais étroitement complémentaires dès qu'il s'agit de restituer adéquatement la complexité réelle.

Calqué sur le schéma le plus général de la transmission, l'éventail des abords qu'il est nécessaire de combiner pour atteindre une connaissance suffisante des faits de communication s'articule alors classiquement selon la quintuple question de Lasswell (1948) : 1) qui ; 2) dit quoi ; 3) dans quel canal ; 4) à qui ; 5) avec quel effet ?

Les diverses classes de problèmes que rencontre l'étude des communications de masse trouvent évidemment à se répartir selon cette grille et les nombreuses recherches conduites depuis plus de trente ans se sont attachées à en préciser chaque aspect. Il est toutefois remarquable que cette vaste entreprise d'exploration et de défrichage se soit montrée particulièrement électorale, certains chapitres du programme de Lasswell, comme par exemple l'étude des effets, faisant l'objet de beaucoup plus de travaux que certains autres, comme par exemple celle des canaux. Par ailleurs, la majorité des recherches est restées parcellaires, sans que des entreprises véritablement totalisantes aient pu être menées ni a fortiori de théories générales élaborées. Enfin, il n'y a guère eu retour des résultats empiriques sur la problématique originaire, la notion de communication de masse restant en quelque sorte prisonnière de ses [215] premières déterminations. On aura l'occasion de revenir sur ce point de première importance.

Lorsqu'on tente précisément de théoriser quelque peu cette notion à partir de l'image que tendent à en offrir les diverses recherches, il apparaît que ce qui se trouve privilégié jusque dans sa désignation même, ce sont les domaines du canal et de l'audience, du médium et de la masse. C'est bien ce que notent Peterson, Jensen et Rivers (1965) lorsqu'ils remarquent que le terme « communication de masse » est tantôt défini communication par les media, tantôt communication pour les masses. En effet, c'est en ces points que semble résider d'abord, même si elle ne s'y épuise pas, la spécificité des phénomènes considérés. La plupart des études, tant théoriques qu'empiriques, peuvent alors être conçues comme la tentative d'un éclaircissement progressif de la notion, comme l'approche, que l'on peut espérer toujours plus exacte, de la réalité de la « masse », du rôle et de la nature fonctionnelle des canaux. Cette étude devant nécessairement se dialectiser de

la considération des effets, on peut aussi bien adopter la présentation suivante :

- I. approches de l'audience ;
- II. l'étude des canaux ;
- III. l'étude des effets.

La quantité et la diversité des travaux consacrés à l'étude des communications de masse sont considérables. Il s'agira surtout ici de mettre en évidence certaines voies centrales de la recherche, abondamment pratiquées, certains problèmes non résolus et certains paradoxes qui se rencontrent actuellement en ce domaine. On verra ainsi en particulier que l'audience ne constitue pas un objet simple qui se laisserait caractériser seulement par quelques traits bien choisis ; on verra également les difficultés enchevêtrées et les complexités que rencontre l'analyse des canaux ; on verra enfin que l'effet essentiel des mass media est de renforcer le statu quo, alors même que l'opinion inverse, qui leur attribue un immense pouvoir d'influence et d'induction au changement, continue d'être largement répandue et exprimée. On essaiera alors, pour conclure, d'esquisser les conditions et le cadre théorique général susceptibles de fonder une étude véritablement totalisante des phénomènes de communication « de masse ».

## 8.1. Approches de l'audience

[Retour à la table des matières](#)

Dans ses résonances courantes, la notion de masse est l'une des plus imprécises qui soient. Le seul précipité commun à toutes les acceptions du terme semble tenir dans la caractéristique de grand nombre, dans l'affirmation que l'on a de toute manière, affaire à un ensemble de cardinal élevé. Cette détermination purement extérieure joue certes comme base minimum, mais ne suffit évidemment pas à fonder le concept : si l'on veut décrire adéquatement la masse comme partie (au double sens de segment et d'« acteur » : partie prenante) de cer-

tains phénomènes de communication, il faut l'envisager comme audience, c'est-à-dire s'attacher d'abord à ses caractéristiques de réception. La question fondamentale revient alors à se demander comment se comporte la masse audience à l'égard des messages qui lui sont disponibles.

On peut alors distinguer trois grands types d'approches où varient les parts de l'idéologie, de la théorie et de la recherche empirique. Par ailleurs, et seulement en gros, ces trois types de conceptions peuvent apparaître comme [216] les strates successives et emboîtées de l'histoire de l'étude des communications de masse. Enfin, il y aura lieu d'y revenir, les travaux qu'ils ont pu inspirer, les résultats qu'ils ont pu obtenir se révèlent complémentaires dès lors qu'on les relativise réciproquement en les situant dans une perspective générale plus compréhensive. Ce sont :

1) la masse comme foule ; 2) la masse comme somme de récepteurs individuels ; 3) la structuration des audiences.

### ***8.1.1. La masse comme foule***

[Retour à la table des matières](#)

C'est typiquement la conception développée par Le Bon (1895). On ne saurait dire qu'elle ait directement inspiré ou sous-tendu des recherches portant en propre sur les communications de masse, mais elle mérite d'être rappelée à un double titre : d'abord parce qu'elle constitue l'expression exemplaire d'un mythe ; ensuite parce qu'elle est la première à ouvrir la perspective d'une étude spécifique des phénomènes collectifs.

Deux thèmes fondamentaux caractérisent cette conception : c'est d'une part l'idée que la foule constitue une entité originale, d'autre part l'affirmation que l'individu en situation de foule connaît un ensemble de modifications radicales. On voit ainsi apparaître deux concepts complémentaires, celui d'âme collective et celui d'individu-en-foule, auxquels Le Bon donne vocation de décrire la plupart des phénomènes collectifs, depuis les foules révolutionnaires jusqu'aux jurys de cours d'assises, sans qu'il apparaisse nettement que les différences de taille, de fonction, de conjoncture aient une influence essentielle. Toutes les

assemblées, sectes, castes et classes sont censées partager les mêmes traits.

**8.1.1.1. L'individu en foule.** Pour Le Bon, la situation de foule implique un ensemble de modifications définies chez tout participant, quels que soient par ailleurs sa personnalité, son niveau culturel et ses croyances propres. On aboutit ainsi à un postulat de l'équivalence fondamentale des individus dans le jeu des phénomènes collectifs. Cette équivalence se manifeste d'abord par une promotion de l'homogène comme résultat d'une dilution de l'hétérogène : toutes particularités biffées, l'individu se retrouve simplement comme exemplaire d'espèce, point de convergence des traits de la « race », support des manifestations de l'inconscient phylogénique. Les acquis de l'individu sont inessentiels et la situation de foule a vertu d'en faire apparaître la fragilité. Cette équivalence fondamentale des participants se manifeste aussi par l'émergence chez tous de propriétés nouvelles et spécifiques : l'individu acquiert « un sentiment de puissance invincible », il connaît une diminution du « sentiment de la responsabilité », une « spontanéité » primitive, il devient sensible à la « contagion mentale » et d'une manière générale voit sa « suggestibilité » accrue.

**8.1.1.2. L'âme collective.** Toutes ces modifications dont l'individu est le lieu permettent l'apparition de l'âme de la foule, essence des rassemblements. Ce qui est ici remarquable, c'est que les caractéristiques prêtées à cette âme sont empruntées métaphoriquement au vocabulaire de la psychologie individuelle, à l'exclusion de toute référence proprement sociologique. Encore ne s'agit-il pas de n'importe quelle psychologie, mais de cette catégorisation naïve, « littéraire » et finalement mythique, espace privilégié de projection [217] sociale, où se marque l'absence de tout souci d'opérationnalisation : la foule est ainsi décrite comme « autoritaire », « intolérante », animée du désir d'« être dominée », pourvue d'« instincts conservateurs », etc...

Dans un travail contemporain de celui de Le Bon, la notion de public telle que l'expose Tarde (1901) ménage une transition vers l'étape suivante. Il s'y développe en effet une double avancée que les recherches ultérieures se donneront pour tâche de poursuivre et d'amplifier : c'est d'une part la référence explicite au moyen de communication de

masse alors connu, la presse, d'autre part la localisation au niveau de l'individu des problèmes essentiels en ce champ. Pour Tarde, c'est en effet la presse qui fonde l'unité du public en donnant à chacun le sentiment que ce qu'il sait et sent à un moment donné est su et senti par beaucoup d'autres au même moment. La presse apparaît ainsi comme l'agent de constitution du public dans la mesure où elle offre aux individus des stimuli identiques auxquels ceux-ci réagissent communément. Dès lors se trouvent dégagées la notion propre d'audience et l'approche spécifique de l'individu comme récepteur.

### *8.1.2. La masse comme somme de récepteurs individuels*

[Retour à la table des matières](#)

Une fois reconnue l'existence des phénomènes collectifs, toute la question est de savoir dans quelle mesure une analyse conduite au niveau de l'individu-participant suffit à en rendre compte de manière adéquate. En ce qui concerne plus précisément les communications de masse, peut-on décrire convenablement la réalité de l'audience à partir de la seule étude des caractéristiques individuelles de réception ? Le développement de la recherche a montré que non (cf. ci-dessous 8.1.3). Cependant, même si ce rôle n'est pas unique et demande en tout cas à être situé dans un ensemble aux articulations plus complexes, il reste que l'individu joue un rôle essentiel pour autant que c'est bien à lui que parvient en définitive la communication. De nombreux travaux se sont attachés dans cette perspective à préciser les conditions de l'émission, les modalités de la réception et le mécanisme des effets du message : ce sont eux que l'on se propose de regrouper dans ce paragraphe. Il ne s'agit évidemment pas de prétendre à l'exhaustivité, mais seulement de citer quelques recherches représentatives.

Le schéma général de ce type d'études est le suivant : on détermine certaines propriétés de réception de l'individu dans certaines circonstances d'émission ; la masse est alors conçue et traitée comme la simple somme des récepteurs individuels qui la composent et l'on peut ainsi y étendre, soit pour en interpréter la nature et les phénomènes

caractéristiques, soit pour formuler les principes d'une action efficace sur elle, les résultats saisis au niveau de l'unité individuelle. Si l'audience des mass media est abordée ici, ce n'est donc plus selon la vision molaire d'une individualité transcendante telle que la décrivait Le Bon, mais à partir du postulat atomiste de l'élément générique : les variables essentielles déterminant les conditions et les effets de la réception sont des variables individuelles ; dans les limites du contrôle de ces variables, les individus sont équivalents comme récepteurs et tout phénomène d'audience peut être décrit à partir du savoir constitué selon ce point de vue.

Les conceptions de Tchakotine (1939), que l'on rappellera ici simplement pour mémoire, sont à cet égard particulièrement illustratives. Partant de la considération des effets de la propagande sur l'opinion, il pense en saisir le mécanisme principal à un palier quasi physiologique de l'être humain, celui [218] où prennent champ les « pulsions fondamentales », orientations puissantes vers des objets privilégiés antérieures à la réflexion et à la critique rationnelles. Il suffit alors de mettre en œuvre des symboles ou des slogans qui, par répétition, agiront sur ces pulsions à la manière de stimuli conditionnels. Si par ce biais les pulsions ainsi éveillées trouvent à se satisfaire, la propagande a elle-même trouvé son efficacité. Ainsi, selon Tchakotine, la propagande opère au niveau même de l'individu selon la rigueur d'un simple mécanisme et dès lors l'audience peut être immédiatement conçue comme un ensemble de récepteurs individuels, équivalents par leur structure nerveuse et leur dynamisme pulsionnel.

La même centration sur l'individu se retrouve au long des nombreuses recherches expérimentales conduites par Hovland et ses collaborateurs. Une étude caractéristique et d'ailleurs souvent citée est celle qui fut menée à la fin de la seconde guerre mondiale sur les troupes américaines (Hovland, Lumsdaine et Sheffield, 1949). Il s'agissait de savoir si la procédure la plus efficace pour entraîner l'adhésion à un énoncé donné consiste à présenter seulement les éléments qui viennent le confirmer ou si elle exige que l'on y joigne aussi ceux qui tendent à l'infirmer.

On employa pour cela la procédure en trois temps couramment utilisée depuis Lund (1925) dans ce type de recherches : mesure préalable de l'opinion des sujets au moyen d'un questionnaire ; exposition à la communication ; nouvelle mesure de l'opinion. La différence entre



la première et la seconde mesure est alors considérée comme l'indice de l'effet de la communication présentée sur l'opinion des sujets.

Lorsque l'expérience fut initiée, au début de 1945, les experts militaires américains étaient parvenus à la conclusion que la guerre durerait encore un certain temps. Pour faire accepter cette opinion aux soldats, dont beaucoup se montraient alors impatients d'en terminer, quel était le type de message le plus efficace ?

On définit deux contenus différents qui furent diffusés par le canal de la radio et présentés comme un commentaire de la situation.

*Premier contenu.* L'émission durait quinze minutes et ne proposait que des arguments favorables à l'idée d'une guerre longue : difficultés logistiques du côté américain et à l'inverse ressources logistiques du côté japonais ; réserves de troupes ennemies ; caractère national japonais, résolu et combatif.

*Deuxième contenu.* Ses dix-neuf minutes de durée comprenaient les quinze minutes du programme précédent auxquelles venaient s'ajouter quatre minutes consacrées à la présentation des contre-arguments en faveur d'une guerre courte : ces derniers insistaient en particulier sur la supériorité navale et industrielle des Etats-Unis, sur les succès militaires remportés antérieurement, etc...

Un groupe d'hommes recevait le premier programme, un autre le second. Un troisième groupe servait de contrôle pour apprécier les effets éventuels sur le changement d'opinion d'autres communications reçues entre les deux mesures ; il ne recevait comme tel aucun des deux programmes précédents.

Les résultats montrèrent surtout deux choses.

- Il apparut tout d'abord que l'effet de chaque type de communication était fonction de l'opinion préalable des sujets : lorsqu'il s'agit de convaincre quelqu'un, il est plus efficace de présenter à la fois les arguments pour et contre (il y a dans ce cas 48 % contre 30 % de changements dans l'autre cas) ; mais si les sujets sont déjà convaincus du bien-fondé de la position que l'on cherche à induire, une présentation unilatérale est préférable (52 % contre 23 % de changements).

[219]

- Il apparut en outre que l'effet de chaque type de communication était également fonction du niveau culturel des auditeurs, les individus plus cultivés se montrant mieux disposés à accueillir la communication lorsqu'on présente les deux aspects, favorable et défavorable, de la question débattue.

Ces résultats furent retrouvés dans des expériences ultérieures reposant sur un principe analogue (cf. Klapper, 1960 ; p. 114 sqq.).

De nombreuses recherches portant sur les phénomènes de persuasion ont utilisé le même schéma expérimental. C'est ainsi par exemple que Hovland, Campbell et Brock (1957) ont étudié les effets de l'« engagement » (« *commitment* ») sur le changement d'opinion. On sait d'une manière générale que lorsqu'un sujet s'est publiquement prononcé en faveur d'une opinion, il manifeste ensuite une tendance à persister dans cette même opinion. Tout se passe donc comme si l'engagement de l'individu pour une option particulière renforçait son attachement personnel à cette option. Dans le domaine des communications, on peut ainsi penser qu'il sera d'autant plus difficile de persuader quelqu'un que celui-ci se sera plus fortement engagé. Hovland, Campbell et Brock présentent alors à leurs sujets une première série d'arguments et prennent la mesure de leur opinion. Ils demandent ensuite à tous de rédiger quelques lignes où ils devront exposer franchement leur position personnelle sur la question considérée. Pour définir la condition « engagement », on dit alors à une partie des sujets que leur rédaction signée paraîtra ultérieurement dans un recueil spécial qui sera appelé à circuler dans l'établissement même dont ils sont élèves. On reproduit ainsi les circonstances d'un engagement public. Pour finir, on présente ensuite à tous les sujets une nouvelle série d'arguments allant dans un sens contraire à ceux de la première série. Les résultats montrent bien que les individus placés dans la condition d'engagement sont moins influencés par cette seconde communication que les sujets des groupes contrôles. Ainsi l'opinion d'un individu résiste davantage au changement lorsque celui-ci s'est engagé publiquement pour la défendre.

Dans le même contexte, Janis et Feierabend (1957) entre autres auteurs ont repris l'étude de l'effet que peut avoir sur la persuasion l'or-

dre de présentation des arguments : obtient-on les mêmes résultats lorsqu'on présente *d'abord* aux sujets les arguments qui vont dans le sens de leur position et lorsqu'on choisit de présenter *d'abord* les arguments qui s'y opposent ?

Pour répondre à cette question, une population de 182 étudiants a été distribuée en deux groupes expérimentaux et un groupe contrôle. On remettait à tous les sujets des groupes expérimentaux une brochure exhortant les étudiants à se porter volontaires pour la défense civile, mais dans la version que recevait le premier groupe les arguments favorables étaient présentés d'abord, les arguments contre ensuite, au lieu que l'ordre inverse définissait la version donnée au second groupe. Le groupe contrôle ne recevait quant à lui aucune information se rapportant à ce thème. Pour apprécier l'efficacité relative des deux types de communication, on utilisait ensuite un questionnaire permettant d'évaluer l'attitude de chacun à l'égard du volontariat pour la défense civile. Janis et Feierabend constatèrent alors que le groupe ayant reçu d'abord les arguments pour montrait une attitude plus favorable que le groupe ayant reçu d'abord les arguments contre et que le groupe contrôle.

Selon les mêmes auteurs, on peut interpréter ce résultat en termes d'approche et d'évitement. Au départ en effet le récepteur est disposé positivement à l'égard de l'émetteur. La communication initiale des arguments pour vient alors renforcer cette attitude favorable d'approche, de telle manière que l'audition ultérieure d'arguments opposés ne parvient pas à la renverser. Au [220] contraire, lorsque les arguments contre sont donnés en premier, il s'établit une tendance symétrique d'évitement telle que la présentation ultérieure d'arguments pour n'atteint pas une force suffisante pour entraîner un changement d'attitude.

La démarche méthodologique suivie dans ces études et le mode d'appréhension même des résultats, le cadre théorique dans lequel ils sont suscités, sont typiques de l'ensemble des travaux conduits par Hovland et ses collaborateurs et, plus généralement, de tout un courant de recherche sur les communications de masse (on peut consulter par exemple Hovland, Janis et Kelley, 1953 ; Hovland et coll., 1957).

Dans tous les cas, les principales variables manipulées ou décelées sont des variables individuelles, soit qu'elles aient une vertu différentielle, soit que leur pertinence soit saisie à partir de leur action sur l'in-

dividu. Chaque récepteur se trouve alors immédiatement décrit et traité comme le lieu où agissent et se combinent les variables de cette sorte, et la masse destinataire, implicitement, comme la simple somme de tels récepteurs individuels. En d'autres termes, la différenciation de cet agrégat non structuré que constitue l'audience se distribue selon le pouvoir séparateur de variables individuelles. Le contexte social de chaque récepteur n'est pas envisagé en propre ni l'ensemble du phénomène de la communication de masse dans sa réalité systématique.

Par ailleurs, un caractère remarquablement constant dans la plupart de ces recherches réside dans le compromis, sinon la confusion, qu'elles manifestent entre l'intention scientifique et le souci purement technique, le savoir et la recette, l'élaboration systématique et la quête empirique. L'intérêt pour la constitution d'un savoir ordonné s'efface souvent derrière l'exigence immédiate de formuler des prescriptions assurant le pouvoir.

Les brèves remarques qui précèdent ne cherchent évidemment pas à minimiser l'importance de ce type de travaux ni à le reléguer à un statut d'étape désormais dépassée de la pratique scientifique. Elles visent seulement à en situer la pertinence relativement à l'ensemble des problèmes qu'implique toute étude des communications de masse. Ainsi, il est sans doute légitime et même nécessaire de considérer l'individu comme terme du processus de communication et de chercher à dégager les variables qui, à ce niveau, modulent la réception. Mais cette légitimité ne justifie pas que l'on néglige ou que l'on prétende abstraire le réseau complexe qui relie l'émetteur à l'individu-récepteur ni le contexte social propre à ce dernier. Les mass media en effet ne concernent pas seulement des individus séparés, ils agissent et se développent dans le cadre d'une société.

En résumé, ce genre de recherches est donc parfaitement à même de révéler des aspects du phénomène total, mais le découpage particulier qui le fonde lui interdit d'en épuiser la totalité complexe. Ce qui échappe notamment à cette approche segmentaire, c'est la mise en évidence cardinale par Lazarsfeld de la structuration des audiences.

### *8.1.3. La structure des audiences*

[Retour à la table des matières](#)

Dans la problématique dégagée par la conception précédente, le message était censé parvenir directement à chaque membre de l'audience. On considérait en même temps que l'effet de la communication transmise était fonction des caractéristiques de forme et/ou de contenu propres à cette dernière ainsi que de celles de chaque récepteur. En tirant ainsi au hasard n'importe quel membre [221] de l'audience, il était loisible de le considérer comme une extrémité de la chaîne de transmission, recevant le message sans intermédiaire ni relais. C'est en ce sens que l'on peut affirmer, comme nous le faisons plus haut, que ce type de conception obéit à un postulat de l'élément générique.

Il se trouve précisément qu'à l'occasion d'abord d'une enquête électorale menée lors des élections présidentielles américaines de 1940 et ultérieurement dans une assez longue série d'études, Lazarsfeld et d'autres auteurs furent amenés à remettre en cause la validité de ce postulat (on peut consulter : Lazarsfeld, Berelson et Gaudet, 1948 ; Katz et Lazarsfeld, 1955 ; Menzel et Katz, 1958 ; Katz, 1960). Leur principale découverte fut de montrer que dans les audiences le processus de réception s'articule en deux temps essentiels (« two-step flow of communication ») : le message atteint d'abord électivement certains sujets plus « impliqués » et plus influents que les autres ; ces relais actifs de la communication, appelés « opinion-leaders », reprennent alors l'information dans un contact qui est cette fois de personne à personne avec les autres membres de leur groupe (« face-to-face contact »). Ainsi, l'action directe des mass media se révèle en fait beaucoup moins importante qu'on ne pourrait le croire, le message n'atteint pas une collection d'atomes sociaux mais un ensemble dont le comportement manifeste l'existence d'une structuration. Les phénomènes d'influence, conçus comme révélateurs de la nature des mass media, ne se circonscrivent pas dans le couple abstrait source-récepteur, ils adviennent dans un jeu complexe de relations personnelles.

Qu'est-ce précisément qu'un guide d'opinion ? Dans l'enquête de 1940, ceux-ci furent identifiés opérationnellement à partir des réponses à deux questions posées vers le milieu de la campagne :

« Avez-vous essayé récemment de convaincre quelqu'un de vos idées politiques ? »

« Quelqu'un vous a-t-il récemment demandé votre avis sur une question politique ? »

Les sujets qui répondirent affirmativement à l'une de ces questions ou aux deux, soit au total 21 % de l'échantillon, furent alors identifiés comme étant des guides d'opinion. Des interviews et des observations prises ultérieurement confirmèrent la validité de cette interprétation.

Un procédé symétrique d'identification opérationnelle des opinion-leaders consiste à demander aux membres de l'échantillon à quelles personnes ils s'adressent pour obtenir informations et conseils. C'est ainsi que dans la recherche intitulée « Rovere study », on put considérer comme guides d'opinion les sujets dont les noms étaient cités en ce sens au moins quatre fois (sur un effectif de 86 personnes).

Les nombreuses études conduites ont permis de préciser les traits caractéristiques de ce personnage essentiel. Tout d'abord, le statut de guide d'opinion ne vient pas nécessairement se superposer à un autre statut d'éminence que l'individu posséderait dans le groupe : par exemple, ce ne sont pas forcément les plus riches ou les plus puissants, les notables ou les dirigeants qui assurent le relais et exercent l'influence. En d'autres termes, et au niveau du moins des relations interpersonnelles, la structuration de l'audience corrélative de la pénétration des mass media ne réplique pas les structurations antérieures ou extérieures à ce domaine, fondées sur l'économie du prestige et du pouvoir.

Quels sont alors les traits suffisants qui distinguent et peut-être désignent les opinion-leaders ? Il en est un surtout que l'on rencontre constamment et dont la pertinence est immédiate : les personnes reconnues comme guides d'opinion sont beaucoup mieux informées, beaucoup plus au fait de l'actualité [222] dans son ensemble que les autres membres de leur groupe et cela précisément parce qu'elles se

montrent beaucoup plus assidues à la réception des messages que diffusent les mass media. Grands lecteurs en même temps que grands auditeurs, tels sont les guides d'opinion, d'une manière plus générale grands consommateurs d'information quels qu'en soient les modes de transmission. Ce phénomène caractéristique est une illustration du principe du « tout ou rien » formulé par Lazarsfeld et Kendall (1948) : celui-ci revient à poser que dans la plupart des cas, tout individu se comporte avec la même assiduité à l'égard des différents media, fréquentant par exemple autant (ou aussi peu) le cinéma qu'il écoute la radio. Dans cette perspective, les guides d'opinion se caractérisent par un coefficient général d'assiduité plus fort, les autres individus par un plus faible. C'est ainsi que dans l'enquête de 1940, ces derniers indiquaient plus souvent comme source d'information politique les discussions personnelles auxquelles ils avaient pu participer que J'écoute de la radio ou la lecture de la presse. Inversement, les personnes identifiées comme guides d'opinion citaient plutôt à l'origine de leurs connaissances et de leurs options leur fréquentation directe des media. Ces résultats, d'abord acquis dans le contexte électoral, purent ensuite être facilement étendus aux autres domaines d'information.

Si les « opinion-leaders » constituent bien l'audience première des moyens de communication de masse, quel est alors le type d'audience qu'ils atteignent à leur tour dans leurs contacts personnels ? Quelle est en d'autres termes la sphère de leur influence ?

L'enquête connue sous le nom de « Decatur study » montra que l'audience possède en fait une structuration plus complexe encore que celle suggérée par la simple image du « two-step flow of communication ». A l'occasion de cette étude, qui portait essentiellement sur les goûts en matière de cinéma, de modes, d'achats, etc... il apparut en effet que les sujets reconnus comme guides d'opinion avaient souvent été eux-mêmes informés et influencés par d'autres personnes, ayant joué à leur égard le même rôle de guides. Ou encore, lorsqu'on voulut savoir comment étaient adoptés dans le milieu médical les nouveaux produits pharmaceutiques (enquête désignée « Drug study »), il apparut que certains médecins en influençaient d'autres, lesquels influençaient à leur tour, mais à un moindre degré, d'autres confrères. Le processus de pénétration des communications de masse se laisse ainsi décomposer en trois étapes au moins et souvent plus, le phénomène général de la diffusion pouvant admettre comme graphe représentatif

un arbre aux étages multiples. Il ne suffit donc pas de parler simplement de guides d'opinion ; encore faut-il les établir dans leur hiérarchie et repérer à quel niveau se situe leur intervention propre relativement à celle des autres guides. L'audience cesse ainsi d'apparaître sous la forme d'un ensemble indifférencié pour se présenter comme un système ou en tout cas un ensemble de sous-systèmes de relations entre les individus.

Quel que soit l'ordre du relais qu'ils assurent dans la transmission de l'information et du processus d'influence, les guides d'opinion exercent leur action dans le cadre des groupes primaires comme la famille, l'immeuble ou le quartier, l'équipe de travail et plus généralement le milieu professionnel. Chacun de ces cadres est un lieu privilégié non pas tant par ses caractéristiques structurelles spécifiques que par l'occasion qu'il offre d'échanges fréquents et diversifiés entre les individus qui le composent. Les guides d'opinion n'y restent d'ailleurs pas toujours les mêmes pour tous les problèmes que le groupe rencontre, leur influence et leur écoute étant fonction de la compétence qu'on leur reconnaît dans tel domaine particulier. Cette dernière exigence implique généralement que le guide soit bien intégré dans son groupe, particulièrement [223] représentatif de ses préoccupations et de ses aspirations, pénétré de ses valeurs et conscient de ses besoins : entre celui qui exerce l'influence et celui qui la reçoit, il y a continuité sociale et possibilité d'identification. Le médiateur conjugue la similitude et la différence, l'ouverture et le maintien.

Le guide d'opinion occupe ainsi un rôle de « portier », au sens lewinien du terme, entre le groupe primaire dans sa particularité et le contexte social qui le déborde de toutes parts : il est celui qui commande l'admission de l'information, la censure ou la retransmet, la réduit ou l'amplifie, celui par qui advient le changement ou se maintient le statu quo (on reviendra sur ce point dans la dernière section de ce chapitre, consacrée à l'étude des effets). Cette fonction capitale de portier, ce contrôle au moins partiel de l'information, le fluide d'opinion est à même de l'exercer parce qu'il connaît son groupe de l'intérieur et le représente exemplairement, et parce qu'en même temps son exposition plus intense aux différents media l'informe largement de l'actualité qui peut le concerner. Par l'intermédiaire des « opinion-leaders », le message est ainsi finalement reçu à travers un filtre dont la réalité propre de chaque groupe détermine les caractéristiques.



Il reste toutefois que selon certains auteurs (comme Katz, 1964), la fonction remplie par les guides d'opinion dans le cheminement des messages ne serait pas universelle : il existerait certains domaines irréductibles (ceux de l'« attention », des « images », etc.) pour lesquels l'action des mass media s'exercerait directement sur les individus. La théorie du « multi-step flow of communication » devrait alors être relativisée en fonction des contenus et des types d'effets étudiés.

D'une manière générale, quels sont les caractères propres de cette reprise de l'information dans les contacts interpersonnels et comment trouve-t-elle son efficacité ?

Tout d'abord, notent Lazarsfeld, Berelson et Gaudet, l'efficacité des contacts personnels procède paradoxalement de leur caractère fortuit. En effet, lorsque l'individu écoute un discours électoral ou prend connaissance d'un article de propagande, il le fait toujours selon une attitude spécifique qui inclut ses propres opinions et positions : la seule annonce qu'il va s'agir d'un message politique le conduit en d'autres termes à adopter l'attitude typique qu'il a face à ce domaine d'informations et de croyances. Il se trouve ainsi en quelque sorte préparé à recevoir les arguments qu'il va rencontrer et cette préparation le rend difficilement perméable à l'influence. Au contraire, les conversations occasionnelles qu'échangent les membres des groupes primaires ont a priori un caractère général et pour ainsi dire « neutre » tel que l'individu n'est pas immédiatement renvoyé à son attitude politique caractéristique. Si ces conversations viennent à prendre pour thème la politique, l'individu se trouve alors beaucoup plus exposé à une action de persuasion, beaucoup plus vulnérable en tout cas dans ses défenses. Toutefois, l'intention de persuader ne doit pas apparaître trop nettement, il lui faut se masquer des apparences d'un simple souci d'information : c'est précisément pourquoi l'interlocuteur parle des « gens en général », cite ce qu'il a « entendu dire au magasin », etc... La source reste par-là anonyme mais en même temps proche, elle émane du même milieu, de personnes à qui l'on peut éventuellement s'identifier.

Un second avantage du processus d'influence d'individu à individu tient à ce que la récompense et la punition y sont immédiates et personnelles. Dans une famille par exemple ou dans une équipe de travail, un désaccord politique trouve une résonance instantanée dans le comportement : colère, mutisme, indifférence, tristesse, etc... s'y manifestent directement à l'égard de l'interlocuteur [224] lui-même. Au

contraire, un message diffusé par un mass media quelconque est toujours « lointain » et général, médiat et dans une plus ou moins grande mesure impersonnel.

Il est encore un avantage du contact personnel sur les moyens de communication de masse : c'est que le premier est beaucoup plus flexible que les seconds, il est à même de rencontrer des résistances et de les surmonter, de les réduire dès le départ avant qu'elles ne deviennent opposition irréductible. Au contraire, les media formels se heurtent souvent à un effet de « boomerang » tel que les auditeurs sont influencés dans un sens exactement opposé à celui qu'on cherchait à induire. Un exemple très souvent cité à ce propos est celui d'une émission radiophonique recommandant à ses auditeurs de ne recourir qu'à des praticiens qualifiés pour les traitements par rayons X (Wilcox, cité par Lazarsfeld, 1948). Le contenu de ce programme, qui durait au total quatorze minutes, commençait par rappeler l'intérêt thérapeutique des rayons X et l'histoire de leur découverte ; il soulignait ensuite, en recourant à des exemples appropriés, le danger que peut présenter leur emploi, etc... Le conférencier en venait au passage à donner le nom de certains spécialistes et de certains établissements de santé. Il terminait en rappelant les principales propriétés des rayons X et en insistant encore auprès des auditeurs pour qu'ils ne se confient pas à des personnes incompetentes. Or, les effets de cette communication ne furent pas du tout ceux que l'on pouvait attendre. Beaucoup parmi les auditeurs considérèrent cette émission comme une manoeuvre commerciale faite par les médecins pour améliorer leurs affaires ; d'autres ne furent pas convaincus de la réalité des dangers signalés, etc... La tentative de persuasion connut ainsi un échec manifeste et elle aboutit seulement à indisposer l'audience à l'égard de ce qu'on voulait lui faire admettre. Par contre, dans l'enquête électorale de 1940, sur cinquante-huit personnes qui reconnurent l'influence de contacts personnels, il y eut un seul effet de boomerang.

Un autre facteur important pour la compréhension des mécanismes de l'influence personnelle réside dans la confiance que l'électeur accorde à sa source d'information. Il peut par exemple reconnaître que les arguments dispensés par tel media particulier sont plausibles, mais se demander en même temps en quoi la réalité qu'ils décrivent ou les conséquences qu'ils promettent vont l'affecter personnellement. Cette

distance de l'émetteur au récepteur disparaît au contraire dans les contacts personnels, où les interlocuteurs se trouvent généralement partager le même statut et les mêmes intérêts. L'éditorialiste ou le speaker, par contre, sont lointains et peu connus, il est difficile de s'identifier à leur point de vue ou d'éprouver leur prestige et d'appliquer à l'immédiateté de la vie quotidienne la généralité de ce qu'ils essaient de communiquer.

Enfin, une propriété originale des contacts personnels consiste en ce qu'ils peuvent entraîner l'adhésion ou infléchir le vote sans même avoir besoin de modifier les attitudes ou la compréhension des problèmes. Les media formels (soit, au moment de l'enquête, la presse et la radio) doivent, pour être efficaces, changer les attitudes particulières qui déterminent l'action : c'est la seule voie que leur offre leur caractère impersonnel et anonyme. Au contraire, l'enquête de Lazarsfeld et coll. releva plusieurs cas où le vote effectif à la suite des contacts personnels ne procédait ni d'un penchant favorable pour les buts électoraux du candidat ni même d'une inclination pour ce dernier mais bien d'une inclination pour certains amis de l'électeur.

En résumé, le rôle central de l'influence personnelle tel que l'ont mis en évidence les travaux de Lazarsfeld et de ses collaborateurs permet de [225] dénoncer les abstractions de la transmission directe et de l'équivalence fonctionnelle des individus comme récepteurs. Cette série d'études restitue ainsi à la problématique de la recherche sur les communications de masse sa dimension proprement sociologique, ses références constitutives à la réalité sociale concrète. Il ne s'agit plus de considérer seulement des propriétés individuelles et des contenus formellement caractérisés, mais surtout des canaux spécifiques et le processus de diffusion de l'information dans les groupes réels.

## 8.2. L'étude des canaux

[Retour à la table des matières](#)

Quelles que soient les variations de sens que l'on peut lui appliquer, le **ermet** \* de « media » se laisse d'abord appréhender comme désignant le *moyen* même de la communication, la condition matérielle de sa possibilité. Il y a alors lieu de dissiper une ambiguïté en distinguant entre canal, contenu et support de l'information : le contenu de l'information étant sa sémantique, le support est ce qui manifeste le contenu, le canal ce qui diffuse le support. Par exemple, la face signifiante du langage constitue, dans sa matérialité, le support de sa face signifiée, mais un même message verbal peut être transmis par le livre, le magazine ou la radio. L'image elle-même, comme thème perceptif où s'enchevêtre nécessairement la sémantique, peut se trouver portée par l'affiche, la photographie, le cinéma ou la télévision. A chaque canal sont ainsi associés un ou plusieurs types combinés de supports, mais chaque support peut être diffusé par différents canaux. Les questions qui se posent alors se répartissent en trois volets : l'un concerne les rapports entre le canal et le support qu'il diffuse ; un autre les rapports entre le canal et les contenus qu'il véhicule ; un troisième enfin, coiffant les deux précédents, les relations entre le canal et l'audience qu'il atteint.

Avant d'aborder plus précisément ces questions, il est toutefois nécessaire de caractériser les media dans leur généralité. On peut pour cela suivre Peterson, Jensen et Rivers (1965) qui distinguent cinq traits fondamentaux.

- 1) Tout d'abord, le canal-media est le plus souvent parcouru dans un sens unique : la communication s'écoule de la source vers le récepteur et la réaction en retour de celui-ci sur celle-là est généralement exceptionnelle, particulière et différée.

---

\* [Tel quel dans le livre. JMT.]

- 2) Il existe par ailleurs une sélection réciproque des media et de leurs audiences : d'une part un media donné, par exemple un quotidien, se comporte de manière à atteindre une certaine catégorie de récepteurs ; d'autre part les récepteurs possibles dans leur ensemble choisissent parmi les différents media auxquels ils ont accès et, pour chaque medium, entre ses divers contenus.
- 3) Chaque media moderne (presse, radio, télévision, cinéma) peut atteindre un très grand nombre de personnes. On assiste en particulier de ce fait à un recouvrement des diverses audiences : tout récepteur d'un media l'est également (ou en tout cas peut l'être) de plusieurs autres media.
- 4) Dans la mesure même où ils cherchent à s'assurer la plus large audience possible, les divers media s'adressent à une image abstraite de l'individu, à une sorte de « commun dénominateur » des récepteurs, niveau d'indifférenciation où ils sont censés partager les mêmes intérêts. La communication acquiert ainsi un caractère impersonnel et vise un point anonyme où il devient loisible à chacun de se projeter.
- 5) Enfin, le développement et le mode d'existence des media ne sont pas [226] indépendants de l'ordre social global où ils prennent champ. Un système de communication ne peut être valablement compris que comme phénomène complexe inscrit à un moment donné dans une société particulière, et à la lumière convergente de l'étude des différents paliers en interaction qui la constituent.

Ces traits qui décrivent la généralité des media valent comme les préliminaires à toute recherche en ce domaine. Partant de-là, il est maintenant possible d'aborder la considération des rapports entre canal-media, contenu, support et audience.

### 8.2.1. Canal, support et contenu

[Retour à la table des matières](#)

À quelque niveau qu'il se développe, tout phénomène de communication implique l'existence d'un medium ; dans leur spécificité, les communications dites de masse sont celles qui parcourent des media susceptibles d'atteindre au même moment une grande quantité de personnes. La constitution de la masse-audience dépend ainsi de l'existence technique d'un media capable de la toucher et ce dernier n'acquiert sa signification propre qu'à partir de l'existence de la masse-audience. Ce trait conduit à affirmer une fois encore l'unité systématique du phénomène de la communication de masse, unité souvent reconnue et soulignée mais rarement exploitée dans ses conséquences théoriques.

Si les différents moyens de communication de masse se rejoignent tous extérieurement dans le volume de l'audience qu'ils atteignent et, plus généralement, selon les cinq caractéristiques que l'on vient de citer, s'ensuit-il que leur forme même, c'est-à-dire leur réalité technologique, puisse être véritablement négligée ? Deux positions diamétralement opposées se dessinent ici.

**8.2.1.1. La première** revient à minimiser l'influence propre des canaux comme tels dans leur nature technique et les modes sensoriels d'appréhension qu'ils sollicitent ; cette conception très répandue met électivement l'accent sur le contenu de la communication et ne différencie opérationnellement les divers canaux qu'à partir de leur efficacité dans l'induction du changement. Cette tendance est représentée au mieux par les travaux sur l'analyse de contenu (Berelson, 1952).

**8.2.1.2. La seconde** position théorique d'ensemble à l'égard des media se trouve résumée de manière frappante par McLuhan (1964b) lorsqu'il écrit « le media, c'est le message ».

Le débat fondamental en ce terrain porte ainsi sur la question de savoir s'il faut attribuer aux media simplement une fonction de *vection*

de l'information ou si l'on doit en outre leur reconnaître une capacité réelle *d'induction* auprès des personnes qu'ils touchent. Le media est-il seulement un moyen ou contribue-t-il aussi à modeler d'une manière active les conditions mêmes du phénomène général de la réception ?

L'émergence de cette question est récente et McLuhan lui a consacré d'abondants développements (cf. 1964a et b ; 1967). Par le privilège qu'elle leur accorde dans le processus d'ensemble de la communication, sa théorie inaugure une nouvelle perspective sur les media. Dans la description qu'il en donne, tout media est d'abord l'extension, le prolongement ou, si l'on préfère, l'exploitation d'un sens : la typographie par exemple délivre l'information par [227] le biais de l'activité visuelle. Or, ce découpage électif de l'univers sensoriel ne se réduit pas, selon McLuhan, à une simple convention d'accès autorisée ou imposée par le développement technique : il a pour effet de modifier la manière même dont l'individu perçoit le monde, il modèle sa pensée et sa sensibilité et retentit bien au-delà, prolongeant ses conséquences jusqu'au plan de la société globale. À la « galaxie Gutenberg » succède ainsi et s'oppose la « galaxie Marconi ».

Dans la même ligne de pensée, McLuhan distribue les media en « chauds » et « froids » selon le mode de participation qu'ils requièrent de leurs récepteurs. Un medium « chaud » est celui qui livre ses contenus dans la totalité de leurs détails et de leurs implications ; il fait ainsi davantage appel à l'abstraction qu'à l'imagination et son caractère achevé n'exige qu'une faible participation active. On peut citer comme exemples de tels media d'abord l'imprimerie, mais aussi la radio et la photographie, qui toutes délivrent des messages complets et fermés sur eux plutôt qu'ouverts à l'interprétation. Au contraire, la parole est un media « froid » car elle engage fortement les interlocuteurs ; de même la télévision, mieux adaptée au concret et à la spontanéité que n'importe quel autre moyen de communication de masse.

Sans s'attacher ici à la forme que lui donne son auteur ou à la rigueur des analyses qui la fondent, cette théorie est sans doute à bien des égards excessive : dans le mouvement même qui lui fait réhabiliter un ordre phénoménal, certes trop négligé, elle vient à sacrifier les aspects classiquement étudiés et tend ainsi à devenir aussi partielle et partielle que les autres abords, voire davantage. Par ailleurs, il semble particulièrement difficile pour cette approche de trouver de véritables confirmations empiriques et de se fonder autrement qu'à partir de rap-

prochements historiques et de « collages » culturels toujours contestables et jamais décisifs. Il reste sans doute aux conceptions de McLuhan le rôle positif, pour le développement de la recherche et de l'élaboration théorique, d'inciter à une vision moins naïve et moins mécaniste de la nature et de l'action des media.

D'un autre côté, l'étude différentielle des contenus indique également que les canaux ne sont pas de simples moyens de transmission, mais qu'ils entretiennent des rapports étroits avec l'information qu'ils véhiculent. Il n'existe pas en effet une sorte de répertoire thématique général que les divers types de media (presse, radio, cinéma, télévision) exploiteraient indifféremment. Chaque media détermine son contenu et le traite d'une certaine façon, l'organise et l'exploite de manière spécifique, sans que les modes mêmes de la transmission et de la réception puissent être dissociés de la sémantique transmise. Ces remarques valent d'abord pour les divers types de media, mais aussi, au sein de chaque type, pour les canaux particuliers : la presse, par exemple, est différente de la télévision, mais dans l'éventail des journaux disponibles « France-Soir » diffère du « Monde », le « New York Times » du « New York Herald Tribune ». D'une manière générale, tout contenu d'un media particulier présente un écart caractéristique par rapport au « même » contenu d'un autre media particulier. En d'autres termes et dans la plupart des cas, au sein d'un type de medium donné les canaux particuliers ne se répliquent pas exactement entre eux. Cela reste vrai a fortiori lorsqu'on considère deux types différents de media, puisque vient alors jouer en outre le changement dans le mode d'appréhension sensorielle du message (mutation du support).

Une étude exhaustive du contenu ne se réduit pas à l'établissement d'un catalogue, au simple recensement, quelque raffiné qu'il soit, des thèmes que l'analyse peut y découvrir. Elle exige aussi que soit prise en compte une dimension [228] proprement linguistique et que sa problématique accueille l'étude des rapports entre les canaux et leurs contenus d'une part, la pratique effective de l'écriture et de la parole d'autre part. Un message advient et prend son sens dans une société particulière à un moment particulier de son histoire, il concerne des groupes, des institutions, des individus. Cette insertion dans un contexte social, dans une configuration culturelle et dans le déploiement d'une histoire demande qu'on l'étudie, au plan linguistique, sous l'angle des habitudes verbales, des stéréotypes de toute nature, des



contenus déjà constitués dans le même domaine, etc. Une analyse en profondeur du contenu, c'est-à-dire une analyse qui considère le phénomène de la communication comme un tout systématique, appelle ainsi en particulier la complémentation d'une perspective socio- et psycho-linguistique.

### *8.2.2. Canal et audience*

[Retour à la table des matières](#)

**8.2.2.1. La sélection.** Les travaux de Lazarsfeld ont montré, on l'a vu, que l'audience ne pouvait être considérée comme une masse indifférenciée, simple somme d'individus fonctionnellement équivalents, mais qu'elle manifestait l'existence d'une structuration complexe. Or, on constate par ailleurs que les audiences ne se trouvent pas exposées à n'importe quels media, mais entretiennent avec eux des relations de détermination réciproque. C'est ce qu'exprime le second trait de Peterson, Jensen et Rivers : les media sélectionnent leurs audiences et les audiences leurs media. Ces résultats achèvent de ramener la notion d'une masse totalement plastique et passive à son statut véritable de mythe.

La présence des mass media s'offre ainsi beaucoup moins sur le mode de la contrainte que sur celui de la disponibilité. L'individu particulier appartenant à un groupe donné choisit ses journaux, ses magazines, ses programmes télévisés. En outre, à l'intérieur même de chaque media, par exemple le journal quotidien, il sélectionne les contenus d'après son âge, son niveau d'instruction, son statut socio-économique, comme l'ont montré Schramm et White (1960). Une sélection s'opère aussi selon les opinions préalables : depuis celle de 1940 en effet, les enquêtes électorales n'ont pas cessé d'indiquer que les individus s'exposent davantage à la propagande de leur propre parti qu'à celle de ses adversaires. Dans le même temps, la plupart des journaux, magazines et émissions cherchent à atteindre une certaine catégorie de récepteurs, se conforment à une certaine image d'eux-mêmes et du public auquel ils se destinent, maintenant ainsi une homogénéité de style et de contenu qui les caractérise en propre.

Toutefois, ce double mouvement de sélection décrit seulement certains aspects des phénomènes et apparaît surtout lorsqu'on considère des contenus et des audiences très particuliers. Mais cette spécialisation, cette spécificité sont loin de caractériser l'ensemble des canaux de communication de masse, ces intérêts sélectifs l'ensemble des audiences. Beaucoup de media se redoublent en effet par suite de la concurrence (par exemple, aux Etats-Unis, les chaînes de télévision NBC et CBS) et la sélection entre eux ou parmi eux paraît alors beaucoup plus le fait du hasard que de facteurs individuels ou sociaux pertinents. Plus généralement, lorsqu'un media atteint ou vise à atteindre une très grande quantité d'individus, donc une très grande diversité de conditions, il évite le particularisme pour se régler sur un niveau commun des récepteurs [229] (quatrième trait de Peterson, Jensen et Rivers) et leur offrir ainsi des contenus qui puissent les concerner tous. L'émission entend alors s'ajuster au fondement mythique où sont censés se rejoindre, dans une communauté affective et intellectuelle, les membres d'une société donnée. Lazarsfeld (1940) remarque ainsi que pour atteindre le plus grand nombre possible d'auditeurs, la radio cherche d'abord à solliciter l'émotivité de ceux qui la reçoivent et s'attache surtout d'autre part aux événements marquants du jour, à l'actualité la plus immédiate et la plus saillante. La même attitude se retrouve dans les magazines à grand tirage (tels « Paris-Match » ou « Life ») qui entendent s'adresser à tous et intéresser chacun. Cette représentation sociale de l'« homme commun », de ses intérêts et de ses goûts, à laquelle s'attachent souvent les mass media mériterait sans doute d'être étudiée en propre et en dehors même de toute question touchant à sa validité.

Le principe de l'action sélective des media doit encore être tempéré d'un autre point de vue. On peut considérer en effet que chaque individu accorde une valeur caractéristique à l'information en général ou plus exactement au fait de recevoir de l'information. C'est en particulier en ce sens que l'on peut lire la règle du « tout ou rien » déjà citée : le plus souvent, les individus utilisent les différents types de media avec une assiduité comparable quel que soit son degré. Ce principe connaît évidemment des exceptions : c'est ainsi que de nombreux télé-spectateurs ne lisent jamais de livres et ne fréquentent pas (ou plus) le cinéma ; mais cette règle reste largement vérifiée dans la plupart des cas. Il est possible d'expliquer cette continuité d'attitude à l'égard

des différents media par deux types conjugués de raisons. En premier lieu, interviennent de simples conditions d'accès : celui qui peut utiliser un medium peut généralement en utiliser aussi plusieurs autres, que ce soit au niveau de l'achat (prix d'un récepteur de télévision, d'un poste de radio, d'un abonnement à un magazine, d'une séance de cinéma) ou au niveau du temps disponible qui peut leur être consacré, l'individu n'ayant que peu de loisir pour un media donné n'en ayant le plus souvent pas davantage pour un autre. Par ailleurs, il faut tenir compte aussi de facteurs d'intérêt : celui qui s'intéresse à un sujet particulier recherchera à travers les différents types de media le maximum d'information le concernant ; et d'une manière plus générale, il faudrait sans doute parler, comme on le faisait au début de ce paragraphe, d'une attitude caractéristique à l'égard de l'information en soi, dans la diversité de ses formes et de ses contenus : on peut dire à ce propos que l'information appelle en quelque sorte l'information, en un mouvement où se recoupent les interventions des divers media. L'étude monographique d'un canal-medium débouche ainsi en fait sur celle d'un réseau de canaux à propos duquel les individus se situent diversement.

**8.2.2.2. Les efficacités particulières.** De nombreuses recherches se sont d'autre part attachées au problème de l'efficacité différentielle des media dans les phénomènes de changement d'opinion. Ce type de travaux correspond à la première orientation signalée ci-dessus en 8.2.1, celle qui considère le media avant tout comme un simple vecteur de l'information. Mais précisément un vecteur peut être plus ou moins approprié pour transmettre un contenu donné et il s'agira donc de savoir quelles sont les conditions d'utilisation les plus adéquates pour chaque canal selon le but poursuivi. On aura l'occasion de revenir plus précisément sur ces questions dans la section suivante, consacrée à l'étude des effets. Signalons simplement ici que d'une manière générale les messages écrits semblent jouir dans nos sociétés d'un statut privilégié : d'une [230] part en effet ils bénéficient du prestige d'être « chose imprimée », référant ainsi à l'image traditionnelle de la culture classique, exprimée et véhiculée électivement par le livre ; d'autre part, ils ont l'avantage de s'offrir au récepteur dans leur totalité immédiate, c'est-à-dire qu'il est possible d'y revenir à loisir, de les conserver, d'en disposer pour la discussion et le commentaire. Les

émissions radiodiffusées et télévisées n'ont pas cette propriété, l'enregistrement privé au magnétophone et au magnétoscope demeurant exceptionnel ; mais elles ont en revanche le pouvoir de dramatiser davantage dans l'instant leurs contenus par des témoignages directs et l'impression qu'elles donnent aux individus d'être plus proches de la réalité. Ainsi, en toute généralité, le message écrit convient mieux pour des analyses d'ensemble, « distanciées » et relativement abstraites, l'audio-visuel pour communiquer une réalité concrète et un sentiment d'accéder à l'immédiateté du monde, même si cette impression d'immédiateté est en fait illusoire par suite de la médiation qu'introduisent nécessairement les différentes phases de la préparation technique.

**8.2.2.3. La demande.** Ces recherches sur la convenance propre de chaque media trouvent un complément dans les enquêtes menées sur la *demande* des audiences : questionner les individus pour savoir ce qu'ils attendent d'abord d'un media donné revient en effet à leur demander en quels domaines selon eux ce type de media est le plus adéquat. Sur les préférences des auditeurs en matière de radio, Lazarsfeld et Kendall (1948, p. 21-22) indiquent par exemple :

Nouvelles	74 %
Comédies	59 %
Jeux, participation des auditeurs	56 %
Musique populaire et de danse	49 %
Débats	44 %
Sports	33 %
Musique classique	30 %
Emissions religieuses	21 %

N.B. : Chaque personne interrogée pouvait donner plusieurs réponses.

On peut citer encore comme particulièrement représentative l'enquête menée par Steiner (1963) sur l'audience de la télévision aux Etats-Unis. Cette étude a porté d'une part, au plan national, sur près de 2 500 téléspectateurs qui répondirent à un questionnaire très complet, d'autre part sur 300 téléspectateurs New-yorkais qui tinrent pendant une semaine un journal consignant les émissions qu'ils suivaient avec leur famille.

Steiner distribue l'audience de la télévision en deux catégories : celle des « Américains moyens » (personnes dont le niveau d'instruction est au plus secondaire et dont le revenu annuel est inférieur à 8 000 dollars) et celle des « Américains cultivés » (niveau d'instruction universitaire et revenu supérieur à 8 000 dollars par an). Les premiers semblent un peu plus assidus que les seconds à la réception des programmes télévisés. Mais s'ils voient davantage d'émissions, ils ne se distinguent guère en revanche des sujets plus cultivés en ce qui concerne la hiérarchie de leurs préférences comme l'indique le tableau ci-dessous. Ce résultat vient d'ailleurs au passage confirmer encore l'idée d'une communauté des audiences, d'une indifférenciation dans la réception : la sélection joue faiblement ici et Steiner peut conclure qu'Américains moyens et Américains cultivés se comportent de la même manière devant leur récepteur.

[231]

Par ailleurs, si l'Américain cultivé réclame généralement davantage d'émissions d'information, dans la réalité des faits il n'en suit pas davantage que ceux qui n'en réclament pas.

	Américain moyen	Américain cultivé
Distractions légères	60 %	46 %
Distractions sérieuses	3 %	7 %
Actualités	31 %	38 %
Informations	5 %	8 %

Toutefois, si les mêmes contenus sont reçus il ne s'ensuit pas qu'ils le soient identiquement : au niveau notamment de la compréhension et de l'influence, il est certain qu'une variable comme le degré d'instruction reprend toute sa valeur. La seule considération du comportement d'achat ou de l'indice d'écoute ne suffit pas à rendre compte des traits fondamentaux caractéristiques d'une audience particulière confrontée à un canal-media donné. Une étude détaillée des rapports canal-audience exigerait des catégorisations plus complexes et un outillage conceptuel plus sensible. Actuellement, de telles études restent le plus souvent à l'état de vœu.

## 8.3. L'étude des effets

[Retour à la table des matières](#)

La problématique classique de l'effet dans le domaine des communications de masse considère une chaîne causale dont les messages et leurs contenus constituent la partie déterminante et l'individu ou le groupe la partie déterminée. L'effet, empiriquement saisi à partir du changement d'opinion ou de comportement, est alors conçu comme le résultat de l'action directe des mass media sur les récepteurs. Dans cette perspective, il est possible de distinguer deux types d'influence des moyens de communication de masse sur les individus :

- il y a d'abord des effets que l'on pourrait dire *primaires* et qui sont généralement interprétés selon le schéma S-R du comportement : c'est le cas où un contenu donné entraîne un effet donné, typiquement un changement d'opinion ;
- mais on peut repérer également des effets *secondaires*, plus généraux et moins immédiats : ce sont ceux qu'entraînent la présence même et la forme des mass media sur les goûts esthétiques, la répartition du temps de loisir, etc...

On reviendra ultérieurement, pour l'illustrer, sur cette distinction.

Un des problèmes méthodologiques essentiels que rencontre la problématique de l'effet est celui du *sens* véritable de la causalité. Lorsqu'on relève par exemple une corrélation entre un comportement dans le domaine des communications de masse et un autre comportement dans un domaine différent ou plus général, peut-on dire que c'est celui-là qui a entraîné celui-ci et non l'inverse ? Certains enfants, par exemple, sont-ils passifs parce qu'ils regardent [232] beaucoup la télévision ou bien regardent-ils beaucoup la télévision parce qu'ils sont déjà passifs ? En d'autres termes, le comportement manifesté à l'égard des mass media vaut-il comme symptôme ou comme détermination ?

Dans les premières recherches sur l'action des communications de masse, les auteurs tendaient généralement à surestimer celle-ci et à lui attribuer ainsi l'antériorité causale. Cette tendance se trouvait d'ailleurs profondément inscrite dans l'esprit du temps et n'en constituait qu'une manifestation supplémentaire. Après l'avènement des régimes totalitaires, en effet, les hommes politiques et l'opinion pouvaient à juste titre s'émouvoir de la part importante prise par la propagande dans leur victoire et leur maintien, s'inquiéter devant ce contrôle apparemment total qu'elle permettait d'assurer sur les individus. Le livre de Tchakotine vient en écho de ces préoccupations : prenant son point de départ dans la considération des méthodes de Goebbels, ses conclusions présentent le récepteur comme un mécanisme dont il suffit de savoir utiliser la clé (en l'espèce, les réflexes conditionnels) pour le modeler comme on le désire. Dans le domaine littéraire, il faut citer aussi, car il a joué un rôle important dans l'élaboration du mythe de l'asservissement par les media modernes, le célèbre roman de George Orwell, 1984. Enfin, un événement aussi spectaculaire que celui du 30 octobre 1938 contribua sans doute également à renforcer le thème du pouvoir considérable des media : ce jour-là en effet, la chaîne de radio CBS diffusa une émission d'Orson Welles adaptant *La guerre des mondes* de H.G. Wells ; or des milliers d'auditeurs prirent cette oeuvre de fiction pour un véritable reportage des péripéties de l'invasion venue de Mars, vécurent des heures d'angoisse et manifestèrent tous les signes de la panique. Cet effet considérable procède certes en partie de la tension générale qui régnait à l'époque. Mais il révèle aussi, presque caricaturalement, tout le pouvoir de la radio sur les individus.

Cependant, la plupart des nombreuses recherches menées depuis lors ont régulièrement abouti à la même conclusion : les effets directs

des mass media sont limités et le plus souvent négligeables. On peut citer comme exemplaire l'étude réalisée par Himmelweit, Oppenheim et Vince (1958) sur les effets de la télévision. Cette enquête fut menée auprès de groupes d'enfants anglais de 10-11 ans et 13-14 ans. Au total, plus de 1200 sujets furent interrogés.

En premier lieu, lorsqu'on considère l'introduction de la télévision dans l'ensemble des moyens de loisir, on constate qu'elle se substitue d'abord aux deux media qui s'en rapprochent le plus, le cinéma et la radio ; c'est seulement ensuite qu'elle touche la lecture et, pour finir, les autres activités. On peut ainsi considérer que la télévision vient surtout prendre la place des occupations les plus passives et les plus « anonymes », comme la fréquentation des cinémas, la lecture des bandes dessinées ou l'écoute de la radio. En revanche, les occupations les plus actives et les plus personnelles, comme par exemple le bricolage ou les collections, ne sont généralement pas réduites ni a fortiori abandonnées. Enfin, après un temps d'adaptation, la lecture des livres proprement dits reste inchangée et se voit même parfois accrue. La télévision n'introduit ainsi aucune modification radicale dans la distribution des loisirs, elle ne change pas les préférences foncières des individus, elle remplace mais sans bouleverser.

L'étude de Himmelweit, Oppenheim et Vince permet en outre de dégager les traits suivants :

- il apparaît d'abord que les enfants qui passent le plus de temps devant leur récepteur sont ceux dont le quotient intellectuel est le plus faible : le sens de l'effet est ici transparent ; d'un autre côté, les individus les mieux adaptés regardent moins la télévision ;

[233]

- la télévision présente souvent, dans ses journaux d'information, ses feuilletons ou ses films, des scènes de violence : cependant, les enfants téléspectateurs ne manifestent pas davantage d'agressivité que les non-téléspectateurs du groupe contrôle. Cette question, d'ailleurs controversée, mériterait sans doute une exploration plus détaillée ; mais il reste qu'en ce domaine



l'impact de la télévision semble, selon les résultats d'Himmelweit, à peu près négligeable ;

- négligeables aussi sont les effets de la télévision en ce qui concerne l'extension des connaissances. Toutefois, les enfants les plus jeunes d'une part et ceux dont le QI est le plus faible d'autre part bénéficient d'acquisitions réelles. En effet, ces sujets lisaient relativement peu antérieurement et la télévision leur ouvre de nouveaux domaines d'intérêt ;
- en ce qui concerne enfin les résultats scolaires, si l'on compare les performances avant et après l'introduction de la télévision, on ne peut relever dans l'ensemble que des différences très peu marquées.

D'une manière générale, l'enfant qui se comporte en téléspectateur assidu paraît plus anxieux et moins bien socialisé que les autres ; son quotient intellectuel est également plus bas et il se montre enfin plus passif dans ses loisirs et ses activités extra-scolaires. Mais tout cela est évidemment bien moins le signe d'un effet négatif de la télévision qu'un ensemble de caractéristiques générales manifestées dans l'ensemble des comportements et que l'on peut retrouver *en particulier* à propos de la télévision. Celle-ci ne modifie pas ou alors seulement fort peu la personnalité et les attitudes, mais chaque individu la reçoit

selon sa personnalité et ses attitudes, son expérience et ses habitudes. On a d'ailleurs déjà noté, plus généralement, que l'audience ne peut être simplement considérée comme un objet passif et essentiellement plastique, comme quelque chose qui serait seulement le lieu de modifications possibles. Le processus de la communication apparaît beaucoup moins comme une séquence linéaire où la détermination s'exercerait directement que comme un système complexe d'interactions. Il semble alors plus exact de renverser la perspective traditionnelle de l'étude de l'effet et de se demander avec Schramm, Lyle et Parker (1961, p. 169) non plus ce que la télévision, par exemple, fait à son audience, mais bien ce que son audience fait de la télévision. On se trouve ainsi renvoyé à l'ensemble des déterminations sociologiques, économiques et psychologiques qui font d'une audience ce qu'elle est, c'est-à-dire un ensemble structuré d'individus réels. Les travaux de Lazarsfeld et de ses collaborateurs ont mis en évidence certaines de

ces déterminations et notamment, on l'a vu, le processus de l'influence personnelle (cf. *supra*).

Ainsi, les effets directs des mass media semblent limités et doivent en tout cas être compris dans un ensemble de déterminations complexes où ce que l'individu fait du contenu qu'il reçoit est au moins aussi important que la mesure dans laquelle ce contenu l'influence. On va maintenant considérer plus précisément quelle est la nature de ces effets en reprenant la distinction déjà posée entre effets primaires et secondaires.

### ***8.3.1. Les effets primaires***

[Retour à la table des matières](#)

Ce sont les effets d'un message ou d'un type de messages sur un comportement, une opinion ou une attitude directement liés au contenu de ce message. C'est par exemple l'effet d'une émission de propagande électorale sur le vote effectif ou les options politiques.

[234]

D'une manière générale, les moyens de communication de masse utilisés au service de la persuasion semblent plus efficaces pour renforcer une opinion déjà existante que pour la créer ou même pour opérer une conversion. Ce résultat est essentiel et on ne le souligne pas toujours assez. Cependant, toutes les études convergent pour indiquer que l'effet est beaucoup plus souvent d'assurer le maintien que d'introduire la nouveauté, de confirmer plutôt que de réformer. Le guide d'opinion par exemple, tel que le décrit Lazarsfeld, est bien celui qui, à l'occasion initie le changement dans son groupe ; mais beaucoup plus souvent, il agit dans le sens du conformisme et du renforcement des opinions et choix déjà établis. Il est en effet particulièrement représentatif de son groupe et par-là il admet ses valeurs et ses normes, Partage ses croyances et ses options : c'est justement pour cette raison que les gens l'écoutent et lui reconnaissent son statut d'informateur. Les messages ou thèmes qu'il retransmet sont ainsi la plupart du temps épurés et infléchis ou même simplement sélectionnés selon ces directions préalables.

Quel est plus précisément le mécanisme de cet effet de renforcement ? On peut ici encore reprendre d'abord les conclusions de Lazarsfeld, Berelson et Gaudet.

Lors de leur enquête de 1940, ceux-ci avaient pu noter que la moitié des personnes interrogées avant le début de la campagne électorale savaient déjà comment elles voteraient et votèrent effectivement ainsi. Ces personnes furent cependant, au même titre que les autres, exposées à la propagande des différents partis. Quelle fut alors la fonction de celle-ci et comment retentit-elle sur le comportement politique ?

On remarque précisément qu'à facilité d'accès égale, les électeurs quels qu'ils soient, suivent de préférence la propagande de leur propre parti : dans l'enquête citée, cela était vrai pour deux tiers des personnes interrogées. C'est ce phénomène que l'on peut d'abord évoquer pour expliquer l'effet de renforcement. Cette exposition sélective entraîne en effet plusieurs conséquences importantes : elle fournit d'une part aux auditeurs des arguments nouveaux qui pourront ensuite être repris dans les contacts personnels ; elle peut également aider les électeurs à formuler certains arguments jusque-là mal saisis ou à peine pressentis ; d'un autre côté, l'exposition sélective permet aussi aux récepteurs de combattre les contre-arguments qu'ils ont pu recevoir et qui les plaçaient dans une position difficile voire contradictoire ; en tout cas, elle vient dans l'ensemble les confirmer dans l'idée du bien-fondé de leur position.

L'effet de renforcement s'explique aussi par l'intervention d'un autre facteur, d'ailleurs lié au précédent, celui de la perception et de la mémorisation sélectives : d'une manière générale, les individus perçoivent et retiennent moins bien ce qui vient heurter ou contredire leurs positions et, inversement, perçoivent et retiennent mieux ce qui confirme et justifie leurs opinions ou renforce leurs attitudes. Ce point a été vérifié par de très nombreuses recherches parmi lesquelles on peut citer celle de Hyman et Sheatsley (1947).

Au cours d'enquêtes nationales, on demandait aux personnes interrogées si elles avaient eu connaissance, d'une manière ou d'une autre, d'une information donnée parue quelque temps auparavant. Qu'ils s'en soient ou non souvenus, cette information leur était ensuite rapidement résumée. On demandait enfin, immédiatement après, aux membres de l'échantillon, leur opinion personnelle sur le sujet. Or on put

constater que parmi les individus possédant une connaissance préalable de l'information il s'en trouvait davantage ayant une opinion favorable que parmi ceux n'ayant pas reçu ou retenu cette même information. C'est ainsi qu'on interrogea un échantillon national à propos [235] d'un rapport de la Commission anglo-américaine sur la Palestine : on demandait aux sujets s'ils étaient d'accord pour que les Etats-Unis aident éventuellement à maintenir l'ordre en Palestine. Or 36% des personnes qui avaient une connaissance antérieure de ce rapport étaient favorables à cette aide contre 30% seulement de ceux qui ne le connaissaient pas avant l'enquête. De même, on interrogea un autre échantillon national sur la déclaration conjointe des Etats-Unis, de la Grande-Bretagne et de la France dénonçant, au lendemain de la guerre, le régime franquiste. Là aussi, les personnes qui connaissaient déjà cette déclaration lui étaient plus souvent favorables (32% des sujets interrogés) que les autres (21%). Ainsi les individus sélectionnent l'information qui leur est disponible en fonction de leurs opinions et de leurs attitudes propres ; en particulier, ils s'exposent surtout aux informations qui vont dans le sens de ces opinions et attitudes et négligent au contraire celles qui les contredisent. Hyman et Sheatsley soulignent également l'autre face de cette tendance, c'est-à-dire le fait que les individus interprètent différemment les mêmes éléments d'information en fonction de leurs opinions personnelles.

Si l'effet de renforcement est sans conteste le plus fréquent et le plus massif, il existe toutefois des cas de conversion, des retournements d'opinion opérés par l'action des mass media. Mais généralement, dans les communications de la vie réelle et notamment en période électorale, ces cas restent peu nombreux. En effet, remarquent Lazarsfeld, Berelson et Gaudet (*op. cit.*), les gens très exposés à la presse et à la radio d'une part reçoivent évidemment beaucoup d'arguments qui vont dans le sens même de leurs propres opinions et d'autre part sont en même temps très résistants à la persuasion du fait de leurs prédispositions marquées. A l'inverse, les gens les plus susceptibles d'être convertis à cause de leur indécision ou de leur indifférence ne s'exposent aux media que dans une faible mesure. On aboutit ainsi, à la limite, à ce paradoxe que les instruments de conversion n'atteignent pas ou mal ceux sur lesquels ils pourraient agir le plus efficacement.

D'une manière générale, il semble que les divers media ne puissent opérer par eux-mêmes aucune conversion véritable ni même introduire aucune nouveauté radicale. En d'autres termes, lorsqu'on relève des conversions consécutives à la réception de messages transmis par les mass media, c'est que ces messages n'ont fait qu'exploiter, expliciter ou renforcer une tendance déjà existante, bien que plus ou moins vive, chez les individus-récepteurs. Dans la dynamique du changement, la fonction des moyens de communication de masse est le plus souvent celle d'un révélateur et l'effet de conversion qu'on leur impute parfois est plutôt dans l'ensemble un effet de précipitation. Lorsque par exemple le guide d'opinion agit dans le sens d'un retournement, c'est parce que les tendances favorables à ce retournement existaient déjà, d'une manière plus ou moins diffuse, dans le groupe qu'il informe. Pour essayer d'atteindre une plus grande généralité dans la formulation, on peut dire que les media ont bien surtout un effet de renforcement ; mais il peut s'agir aussi bien du renforcement d'une tendance conservatrice que de celui d'une prédisposition au changement. D'une certaine manière, les mass media présentent ainsi un reflet de la réalité sociale du moment et le processus de leur pénétration, la mesure de leur efficacité s'accordent à cette réalité particulière.

Les mêmes remarques peuvent s'appliquer aux phénomènes d'introduction de la nouveauté. Sans doute est-il finalement plus facile d'amener les gens à une opinion presque entièrement nouvelle plutôt que d'essayer de les convertir. On peut par exemple leur révéler un domaine nouveau où ils sont encore dépourvus de préjugés, leur présenter une face inhabituelle de la réalité, une [236] nouvelle façon de considérer un problème, etc... On évite ainsi le filtre, autrement presque insurmontable, de la perception et de la rétention sélective. Mais il reste nécessaire encore ici que cette nouveauté ne heurte pas de front les habitudes, les normes ou les autres opinions du groupe et que de quelque manière elle y satisfasse un besoin déjà latent. Là aussi, les media ont plutôt un effet de révélation que d'initiation.

### 8.3.2. *Les effets secondaires*

[Retour à la table des matières](#)

Ces effets peuvent être dits secondaires en ce sens qu'ils ne se marquent pas directement dans le domaine de l'information et qu'on ne saurait les étudier en termes d'efficacité du message. Ce sont ceux qui atteignent à plus ou moins long terme, selon la forme même des divers media et leurs caractéristiques spécifiques, des secteurs généraux du comportement. On a déjà rencontré, en citant les travaux d'Himmelweit, certains de ces effets secondaires : ils peuvent concerner la répartition des différents modes de loisirs, l'agressivité, les intérêts intellectuels, etc. On peut dire d'une manière générale qu'ils correspondent au retentissement sur les différents plans de l'existence de la présence et de la nature des media modernes.

Pour retenir un exemple particulièrement net, on peut citer en outre les goûts esthétiques. En effet, les études d'audience en témoignent largement, le public attend d'abord des mass media qu'ils assurent une fonction de divertissement : Steiner par exemple, on l'a vu, remarque à propos de la télévision que même les « Américains cultivés », qui réclament en principe davantage d'émissions « sérieuses », n'en suivent en fait pas davantage que ceux qui n'en réclament pas, mais regardent par contre à peu près autant que ces derniers les émissions de « distractions légères ». En ce qui concerne d'ailleurs la plupart des autres media, à l'exception peut-être de la presse, où la lecture des nouvelles tient la première place, les contenus de « divertissement » sont également les plus demandés et les plus suivis par les diverses catégories de récepteurs. Les moyens de communication de masse retentissent ainsi inévitablement sur les goûts du public, et notamment en matière esthétique.

Cet impact des media dans le domaine des préférences esthétiques est généralement considéré comme négatif et sans doute l'est-il effectivement. Mais un tel point de vue normatif, qu'il critique et condamne ou s'efforce au contraire de définir les conditions d'un meilleur usage et, par exemple, d'une politique culturelle, ne fait évidemment rien gagner comme tel au plan de la compréhension. Il se trouve précisé-

ment que cette question complexe est restée jusqu'ici assez peu explorée en tant que champ de recherches empiriques.

Lazarsfeld et Merton (1948) soulignent la transformation considérable qu'a connue historiquement l'audience réelle des arts. Jusqu'à une époque relativement récente, en effet, la production artistique n'était accessible qu'à un très petit nombre de personnes, privilégiées par la fortune, la naissance et la résidence. L'extension de la scolarisation à toutes les couches de la société et plus encore les progrès technologiques ayant permis la constitution de véritables moyens de communication de masse ont bouleversé ces données et rendu les oeuvres disponibles au plus grand nombre. Cette disponibilité, toutefois, reste plus virtuelle que réelle ou, si l'on préfère, la double sélectivité des media et de leurs audiences vient jouer ici de manière particulièrement forte. En effet, notent Lazarsfeld et Merton, la majorité des audiences est finalement peu cultivée dans les conditions actuelles ; elle ne ressent donc pas [237] le besoin de contenus de niveau culturel élevé. En outre, toujours selon les mêmes auteurs, une grande quantité de gens ont acquis, du fait de la scolarisation, une aptitude à lire et à saisir des significations superficielles doublée d'une inaptitude à comprendre pleinement ce qui est lu. Ainsi, d'une part les gens consomment davantage d'information et davantage de gens en consomment ; mais d'autre part, les gens assimilent moins et il se trouve moins de gens pour assimiler correctement. Il existe, bien entendu, beaucoup de personnes « cultivées », mais elles se trouvent en quelque sorte fondues dans le nombre immense des récepteurs non préparés et n'exercent plus ainsi aucune influence sensible, ne tiennent plus aucun rôle notable dans le marché courant des communications de masse. Dans le même temps, on l'a déjà noté, les mass media cherchent à adapter leurs contenus aux goûts et à la convenance de la plus vaste audience possible. On est ainsi conduit, apparemment, à un cercle vicieux qu'il semble impossible de briser, la sélection au niveau de l'offre renforçant la sélection au niveau de la demande. Lazarsfeld et Merton concluent que seul un ensemble planifié de recherches permettrait d'acquérir des connaissances sûres en ce domaine et de proposer des solutions fondées. La même conclusion vaudrait sans doute encore aujourd'hui si l'on considère le petit nombre d'études spécifiques entreprises.

On pourrait également inclure dans ce panorama des effets secondaires des mass media les recherches envisageant leur action sur la sensibilité artistique au sens large, l'aperception du monde, voire les modes de pensée et les rapports sociaux. On retrouve ici la thématique de McLuhan, ouvrant sur un champ d'investigations qui n'a pratiquement pas été jusque-là exploré empiriquement : le media n'est pas seulement un « moyen », un vecteur quasi indifférent, il modèle les individus bien au-delà des simples effets directs des contenus qu'il véhicule. On rejoint également ici, en particulier, les questions portant sur la convenance propre de chaque media : se demander en quoi et pour quoi tel moyen de communication est plus approprié que tel autre, consiste en effet non seulement à poser une question touchant à une réalité objective, fondée sur des caractéristiques générales que l'on peut repérer et éventuellement démontrer expérimentalement, mais aussi et probablement surtout à interroger la sensibilité des récepteurs en leur demandant quelle valeur et quel type de rôle ils reconnaissent à un media à un moment donné.

## 8.4. Du canal au système

[Retour à la table des matières](#)

On a vu que l'audience des mass media s'était révélée plus complexe qu'on n'avait pu le croire au départ et exigeait d'être comprise, à travers le jeu de multiples variables sociologiques, comme un ensemble possédant sa structure et son économie propres. En abordant ensuite l'étude des canaux, on a pu souligner l'interdépendance étroite qu'ils entretiennent avec les récepteurs, signaler l'unité intrinsèque, par-delà ses différents niveaux, du processus de la transmission et indiquer certaines orientations possibles d'une nouvelle problématique. On a vu enfin que les effets directs des mass media semblent très limités, bien qu'en certains points une investigation plus approfondie soit encore nécessaire. Dans l'ensemble, le domaine d'étude des communications de masse donne ainsi beaucoup plus l'impression d'un chantier à peine dessiné que celle d'un savoir véritablement constitué. On y rencontre en effet une mosaïque de travaux dont la convergence est loin de se trouver assurée, ne serait-ce même qu'au plan des questions



posées et des réponses proposées. Au [238] niveau le plus fondamental, en particulier, la notion de communication de masse n'a été éclaircie que marginalement et dans le cadre des propriétés qui lui étaient assignées dès le début des recherches. Il reste précisément à développer quelques considérations touchant à la conception générale de cette problématique.

Lorsqu'on regroupe dans une même catégorie globale l'ensemble des phénomènes de communication, c'est selon une communauté formelle qui, loin de rassembler ce qui en serait l'essence, n'en retient que les traits les plus triviaux. Les cinq questions de Lasswell, par exemple, découpent bien les divers chapitres distribuant l'étude de toute communication, depuis l'échange interpersonnel jusqu'à la diffusion massive. Mais cet encadrement ne constitue en aucune manière le fondement d'une véritable théorie générale recouvrant adéquatement la diversité du réel ; il procède d'une conception linéaire et réductionniste de la communication qui néglige ses différents niveaux en interaction et les modes concrets de sa réalisation.

D'un autre côté, toutes les enquêtes menées sur le terrain ont permis de constater que chaque phénomène de communication, à quelque point qu'on l'interroge, met en jeu une très grande quantité de variables. La clarification progressive de la notion de masse-audience en est un exemple. La leçon la plus constante qu'enseignent toutes les études réalisées, c'est ainsi d'une part que la communication n'est pas un phénomène séparé de la réalité sociale totale où il se développe, d'autre part (et d'une manière d'ailleurs corrélative) qu'il existe en fait des communications. Parler de la communication revient à parler d'une abstraction et prétendre étudier cette abstraction peut conduire à des méprises, des oublis et des généralisations hâtives au plan de la réalité. La circulation de l'information implique toujours et partout des individus, des conditions, des contenus et des cadres particuliers et c'est cette particularité même qui en fonde la signification authentique. Cette inscription dans un concret par nature diversifié et complexe doit constituer la référence permanente de toute recherche en ce domaine.

Il est enfin un point que l'on évoquait en commençant : la plupart des approches conduites jusqu'ici ont un caractère segmentaire en ce qu'elles s'attachent électivement à un ou seulement quelques aspects isolés des phénomènes qu'elles abordent. L'étude classique des effets

des mass media illustre cette tendance. Or la validité méthodologique, par ailleurs certaine, de ces démarches trouve sa limite dans l'unité constitutive des processus de communication. Chacun de ces derniers s'offre en effet comme un tout systématique, un ensemble structuré de variables diverses qu'il est artificiel de vouloir disjointre. Le formalisme des études segmentaires conduit souvent à négliger les aspects les plus pertinents et les plus essentiels du réel. Il semble alors, pour toutes ces raisons, que l'on doive considérer comme l'indique Moscovici (1961) non plus la communication, mais bien des systèmes de communication, dont les caractéristiques propres et la signification globale diffèrent essentiellement.

Comment sont organisés de tels systèmes ? On peut d'abord distinguer trois ordres de réalité qui en délimitent le cadre.

- D'une part interviennent les propriétés générales de l'ensemble social considéré. Au premier chef, l'organisation politique de la société, la structure et la fonction du groupe déterminent les contenus et la forme de leur expression et définissent un usage propre des divers canaux alors disponibles. La capacité technologique du moment détermine à son tour les conditions particulières de la réception et le volume des audiences virtuelles, la rapidité de circulation de l'information, etc.

[239]

- Il faut tenir compte aussi du type général de relations existant à une période donnée entre les divers groupes ou à l'intérieur d'un même groupe. Le « climat » social en effet, qu'il soit calme ou tendu, démocratique, autoritaire ou anarchique (pour retenir seulement ces trois repères saillants), conditionne les modes mêmes d'utilisation de la communication et, corrélativement, les mécanismes de son action sur les individus. Que l'on songe par exemple à l'emploi qui est fait en temps de guerre de la presse ou de la radio.

- Il est enfin nécessaire de compter avec les habitudes établies et les contenus déjà existants dans l'ensemble social considéré. Un message n'est jamais radicalement nouveau, ni dans son contenu explicite ni dans les résonances qu'il éveille chez ses récepteurs. Il est toujours appelé à s'insérer dans une configuration intellectuelle et affective dé-

jà constituée qui en détermine partiellement les thèmes et en conditionne la compréhension. Un message renvoie ainsi à une multitude d'autres messages, à un certain univers cognitif qui en précise la portée et le retentissement.

Ces trois plans généraux de réalité constituent le cadre fondamental où s'organisent les systèmes communicationnels. Selon Moscovici (op. cit.), il est alors possible de distinguer parmi ces derniers la propagande, la propagation et la diffusion. On s'arrêtera surtout au premier pour illustrer le sens de cette compréhension systématique des faits de communication.

### *8.4.1. La diffusion*

[Retour à la table des matières](#)

La finalité que s'assigne la source n'est pas ici d'influencer ou de convaincre, mais simplement de transmettre un contenu d'intérêt général, de le faire connaître à un très grand nombre de personnes. Cette composante essentielle implique la nécessité, pour l'émetteur, de s'adapter constamment à son public, de lui offrir une image, un niveau, un ensemble d'attitudes où il puisse se reconnaître aisément. C'est ainsi que le style caractéristique employé par la diffusion se veut simple, voire simplificateur, en tout cas direct et attrayant : il s'agit en effet d'annuler tout écart avec le récepteur en épousant au plus près son vocabulaire et ses intérêts. Le ton adopté est celui de l'« homme de la rue », simplement armé de bon sens, soucieux de s'informer mais peu désireux de consentir un trop grand effort de compréhension. La diffusion ne s'adresse pas ainsi à un groupe défini et particularisé : elle vise au contraire ce plan d'indifférenciation où les membres des divers groupes peuvent se rejoindre et se fondre dans la constitution d'un vaste public. Relève par exemple de la diffusion ainsi comprise la publication par un journal à grand tirage d'une série d'articles destinés à faire connaître les rudiments théoriques de la psychanalyse. Un tel usage des canaux de communication minimise ou néglige les différences entre les groupes d'individus en posant la nécessité pour tous, quels qu'ils soient, d'accéder à un même niveau de connaissance.

### 8.4.2. *La propagande*

[Retour à la table des matières](#)

La situation est très différente dans le système de la *propagande* où il ne s'agit pas d'abord de s'identifier et de transmettre, mais de persuader et de dicter.

En premier lieu, la propagande se développe électivement dans un climat conflictuel où s'opposent les intérêts de deux groupes : belligérants, adversaires politiques ou religieux, etc... Ce n'est ainsi sans doute pas un hasard si la [240] propagande a enrichi l'arsenal de ses techniques et trouvé ses expressions les plus manifestes avec l'avènement des régimes totalitaires, le second conflit mondial et ce que l'on a appelé la « guerre froide ». Dans un tel contexte, elle remplit alors une double fonction, à la fois *régulatrice* et *organisatrice*. Par la première, elle contribue puissamment à l'affirmation de l'identité du groupe : la condamnation qu'elle porte sur une pratique ou sur un objet instaure ou restaure les individus dans une même communauté, fondée sur l'opposition que tous partagent. Le groupe considéré et ses intérêts se définissent contre d'autres groupes et d'autres intérêts. La régulation se manifeste ainsi typiquement par l'exclusion : on rejette l'« autre », l'« ennemi », le « mauvais » pour se retrouver « entre soi », militants d'une même cause d'accord sur les mêmes principes. L'extériorité du groupe n'est que l'envers de son intériorité. Le Parti communiste par exemple critique la psychanalyse parce qu'elle lui paraît étroitement liée au système économique capitaliste et à l'idéologie de la classe bourgeoise. La condamner revient alors pour lui à réaffirmer son originalité et l'ensemble de ses positions en matière sociale. Le désaveu particulier des conceptions freudiennes est ainsi justifié par le désaveu général du capitalisme et de ses conséquences : l'intervention tactique au plan de la psychologie est l'occasion de rappeler les principes de la stratégie globale et les raisons de la lutte. Ainsi explicitée, la contradiction permet de situer respectivement les différents groupes en clarifiant leurs rapports : le refus se double d'une affirmation.

D'un autre côté, la propagande présente aussi une fonction *organisatrice* dans la mesure où elle cherche à construire de l'objet qu'elle combat une représentation conforme aux exigences dont elle s'inspire.

Il s'agit en d'autres termes de justifier l'exclusion de cet objet en rendant *sensibles* et *immédiates* les menaces qu'il est censé impliquer pour le groupe. Il faut pour cela élaborer une image « sur mesure », susceptible de s'insérer et de trouver une signification dans le champ cognitif des individus visés, il faut transformer l'objet jusqu'à pouvoir le situer dans une perspective propre. Lorsque par exemple la propagande communiste agglomère dans un même discours la pratique psychanalytique et l'économie capitaliste ou simplement l'« american way of life », elle tend à indiquer à ses récepteurs à quel point ils sont personnellement concernés et souligne les implications d'une attitude positive à l'égard de l'un de ces éléments - soutenir l'un, c'est, volens nolens, soutenir les autres. Il ne saurait ainsi y avoir, pour la propagande, d'objet « neutre » et indépendant du conflit autour duquel elle se cristallise. La conséquence d'une telle technique est que la psychanalyse (dans l'exemple cité) prend un sens très particulier, déterminé par un effet majeur de contexte. Il n'est plus question en effet de l'évaluer du point de vue de sa valeur intrinsèque ou de son efficacité thérapeutique, mais seulement du point de vue de son utilisation politique et idéologique. Pour ce faire, la propagande en élabore une représentation qui exclut d'avance les autres aspects. Par exemple, puisque le marxisme attache une valeur capitale à la science, on nie à la psychanalyse tout intérêt scientifique : elle n'est plus qu'un « mythe », une « supercherie », une « pratique obscurantiste » dès lors qu'on la confronte à l'inspiration saine et rigoureuse de la psychologie pavlovienne. Divers procédés concourent d'ailleurs à la constitution de cette représentation négative. L'un des plus caractéristiques est sans doute celui de l'« appellation », qui consiste à associer régulièrement un qualificatif défavorable à l'objet que l'on veut discréditer ou à le désigner au moyen de périphrases à connotation péjorative : on parlera ainsi de « psychanalyse américaine », de « doctrine mystifiante », d'« idéologie irrationnelle », etc. En même temps [241] l'objet est simplifié, schématisé à grands traits, on présente la partie pour le tout : pansexualisme, interprétation abusive des rêves, culte du déchaînement des instincts, etc.

Outre ces deux fonctions essentielles, un autre trait constitutif de la propagande tient à ce qu'elle incite ses récepteurs à une *action effective*. C'est ici que la représentation particulière qu'elle constitue d'un objet prend tout son sens : elle n'a d'autre but en effet que d'indiquer

aux individus la conduite adéquate, conforme aux objectifs du groupe, qu'ils doivent adopter dans le conflit considéré. En d'autres termes, l'élaboration particulière que la propagande constitue du réel détermine le sens de l'action que les individus auront sur ce réel. Elle distribue le monde en objets ou situations à soutenir et en objets ou situations à combattre. Cette préparation à l'action suppose évidemment une simplification considérable des réponses possibles et l'installation d'un quasi-automatisme : face à la situation, l'individu ne dispose bien souvent que d'un choix binaire et il lui faut tout accepter ou tout rejeter, « bien se conduire » ou commettre la « mauvaise action ». Aucune nuance entre ces deux pôles ne doit exister sous peine d'affaiblir l'unité et la spécificité du groupe. C'est évidemment en ce point que se situe la genèse des stéréotypes : la psychanalyse par exemple sera régulièrement vue comme « un instrument idéologique au service de la classe bourgeoise », que tout communiste conséquent se doit évidemment de combattre. Le stéréotype enlève ainsi toute ambiguïté : il est le signal de reconnaissance immédiat du statut (positif ou négatif) d'un objet.

La propagande, on vient de le voir, ne se réduit donc pas à une entreprise brutale de modelage des individus ni à l'exploitation raisonnée de l'irrationnel des affects. Plus complexe, elle présente un mode spécifique d'organisation intellectuelle et, conséquemment, d'utilisation de la communication. En particulier, par tous les traits caractéristiques que l'on vient de citer (nécessité de l'existence d'un conflit entre les groupes, activité d'élaboration d'un réel propre, préparation à l'action effective, etc.), la propagande se distingue nettement de la diffusion : il s'agit bien de deux systèmes où, par suite de l'emploi qui en est fait, de la conjoncture et des intentions, la communication n'a plus du tout le même sens.

### ***8.4.3. La propagation***

[Retour à la table des matières](#)

Dans la propagation enfin, le message est adressé à un groupe particulier, possédant ses traditions et ses valeurs, ses habitudes et sa hiérarchie : l'Eglise catholique, choisie par Moscovici, offre à cet égard une illustration particulièrement nette. La propagation cherche alors

en premier lieu à harmoniser les aspects de l'objet dont elle traite avec les principes qui asseoient la spécificité du groupe : elle cherche ainsi à réduire les différences et les oppositions éventuelles, à minimiser les séparations et les points de friction. En un mot, son propos est *d'intégrer un* objet nouveau et potentiellement conflictuel à un ensemble intellectuel et affectif déjà existant.

D'autre part, la visée de la propagation, et ceci la distingue de la propagande, n'est pas d'imposer un point de vue ou un jugement ni de commander une action : elle se borne à réinterpréter les situations, de manière à investir les conduites possibles de l'individu d'une signification qu'elles n'avaient pas antérieurement. Par exemple, l'Eglise catholique ne condamne pas explicitement la psychanalyse, mais ne l'encourage pas non plus : elle ne fait pour l'essentiel que souligner l'absence d'incompatibilité entre les principes de la foi [242] et le recours à un psychanalyste. Elle désamorce le conflit que d'aucuns pourraient percevoir en disjoignant le plan religieux et le plan thérapeutique. Dès lors, les catholiques pourront éventuellement se faire psychanalyser sans pour autant renoncer à leurs croyances religieuses ; bien plus, il pourra même arriver dans certains cas que ces dernières s'en trouvent épurées ou affermies.

Enfin, la propagation ne s'adresse pas d'emblée à un vaste public, au contraire de la diffusion : si celle-ci se réglait sur l'indifférenciation, celle-là se règle sur la différenciation des audiences. Ses contenus sont plus complexes et portent sur un niveau fondamental qui requiert une certaine préparation intellectuelle et un certain pouvoir d'abstraction. En ce sens, la propagation repose sur une hiérarchie constituée : elle en vise les sommets, qui serviront ensuite de relais à la communication et la retransmettront dans un langage accessible au plus grand nombre.

Chacun des systèmes que l'on vient de caractériser (diffusion, propagande et propagation) exige d'être étudié à la fois en propre, c'est-à-dire comme objet spécifique, et en totalité, c'est-à-dire à tous les niveaux précédemment signalés. On voit alors combien il est fallacieux de prétendre parler de la communication et quelles significations très différentes sont en fait confondues sous l'unité apparente d'un tel concept. Sans doute est-il le plus souvent impossible, en l'état actuel des connaissances et des instruments méthodologiques, de réunir pour chaque système l'ensemble des données qui permettraient d'en fournir

une description exhaustive. Mais le changement essentiel à promouvoir, si l'on souhaite avoir quelque chance d'élaborer un jour une théorie d'ensemble satisfaisante, consiste à concevoir les faits de communication comme des tous complexes multidéterminés et traversés d'une signification propre. La recherche sur les communications doit ainsi chaque fois s'adresser à une totalité spécifique et l'aborder selon une démarche totalisante. Il lui faut aussi, enfin, se débarrasser de quelques mythes qu'elle persiste à charrier et qui entravent son progrès - parmi ces derniers, l'effet des media décrit essentiellement en termes d'induction du changement n'est sans doute pas le moindre.

MICHEL-LOUIS ROUQUETTE

[243]

## Références bibliographiques

[Retour à la table des matières](#)

BERELSON B., *Content Analysis in Communication Research*, New York, The Free Press of Glencoe, 1952.

HIMMELWEIT H.T., OPPENHEIM A. N. et VINCE P., *Television and the Child, an empirical Study of the Effects of Television on the young*, London, New York, Toronto, Oxford University Press, 1958.

HOVLAND C.I., LUMSDAINE A.A. et SHEFFIELD F.D., *Experiments on Mass Communications*, Princeton, N. J., Princeton University Press, 1949.

HOVLAND C.I., JANIS I.L. et KELLEY H.H., *Communication and Persuasion*, New Haven, Yale University Press, 1953.

HOVLAND C.I. (Ed.), *The Order of Presentation in Persuasion*, New Haven, Yale University Press, 1957.

HOVLAND C.I., CAMPBELL E. H. et BROCK T., « The effects of « Commitment » on Opinion Change following communication », in : HOVLAND C.I. (Ed.), 1957, 23-32.



HYMAN H.H. et SHEATSLEY P. B., « Some reasons why information campaigns fail », *Public Opinion Quarterly*, Princeton Univ. Press, 1947, XI, 413-423.

JANIS I. L. et FEIERABEND R. L., « Effects of Alternative Ways of Ordering, Pro and Con Arguments in Persuasive Communications », in : HOVLAND C.I. (Ed.), 1957, 115-128.

KATZ E. et LAZARFELD P.F., *Personal Influence : The Part played by People in the Flow of Mass Communications*, Glencoe, The Free Press, 1955.

KATZ E., « The two-step flow of communication », in : SCHRAMM W. (Ed.), *Mass Communication*, Glencoe, The Free Press, 1960, 346 sqq.

KATZ E., « Communication research and the image of society : convergence of two traditions », in : DEXTER et WHITE (Eds), *People, Society and Mass Communication*, New York, The Free Press of Glencoe, 1964.

KLAPPER J. T., *The Effects of Mass Communication*, New York, The Free Press, 1960.

LASSWELL H.D., « The structure and function of communication in society », in : BRYSON L. (Ed.), *The Communication of Ideas*, New York, The Institute for Religious and Social Studies, 1948, Repr. in : SCHRAMM W. (Ed.), *Mass Communication*, Urbana, University of Illinois Press, 2nd edition, 1960.

LAZARFELD P. F., *Radio and printed Page*, New York, 1940.

LAZARFELD P.F., « Communication research and the social psychologist », in : DENNIS W. (Ed.), *Current Trends in social Psychology*, Pittsburgh, Univ. of Pittsburgh Press, 1948.

LAZARFELD P.F., BERELSON B. et GAUDET H., *The People's Choice*, New York, Columbia University Press, 1948.

LAZARFELD P.F. et KENDALL P., *Radio listening in America*, New York, Prentice Hall, 1948.

LAZARFELD P.F. et MERTON R.K., « Mass Communication, Popular Taste and Organized Social Action », in : BRYSON L. (Ed.), *The Communication of Ideas*, New York, The Institute for Religious and Social Studies, 1948, chap. VII.

LE BON G., *la Psychologie des foules*, Paris, Alcan, 1895. Nouvelle édition : Paris, P. U. F., 1965.

LUND F. H., « The psychology of belief. IV : The law of primacy in persuasion », *J. abnorm. soc. Psychol.*, 1925, 20, 183-91.

McLUHAN M., *The Gutenberg Galaxy : The Making of typographic Man*, Toronto, University of Toronto Press, 1964a.

McLUHAN M., *Understanding Media*, New York, McGraw Hill, 1964 b.

McLUHAN M., *The Medium is the Message : an Inventory of Effects*, Bantam books and Random House, New York, 1967.

[244]

MENZEL et KATZ E., « Social relations and innovation in the medical profession : the epidermology of a new drug », *in* : MAC-COBY, NEWCOMB et HARTLEY (Eds), *Readings in social Psychology*, New York, Holt, 1958.

MOSCOVICI S., *la Psychanalyse, son image et son public*, Paris, Presses Universitaires de France, 1961.

PETERSON T., JENSEN J. et RIVERS W. L., *The Mass Media and modern Society*, New York, Holt, Rinehart and Winston, 1965.

SCHRAMM W., et WHITE D. M., « Age, education and economic status as factors in newspaper Reading », *in* : SCHRAMM W. (Ed.), *Mass Communication*, Urbana, Univ. of Illinois Press, 1960, 438-50.

STEINER G. A., *The People Look at Television, a Study of Audience Attitudes*, New York, Knopf, 1963.

TARDE G., *l'Opinion et la foule*, Paris, Alcan, 1901.

TCHA KOTINE S., *le Viol des foules par la propagande politique*, Paris, Gallimard, 1939.

[245]

**La recomposition des territoires.**

**Troisième partie :  
Psychologie de la vie sociale**

**Chapitre 9**

---

**L'IDENTITÉ PSYCHOSOCIALE,  
UN CONCEPT À LA RECHERCHE  
D'UNE SCIENCE**

*Marisa Zavalloni*

[Retour à la table des matières](#)

**Introduction.** Le concept d'identité psychosociale s'inscrit dans une perspective dont l'objectif est tout à la fois le développement et le renouvellement de recherches qui, au sein des diverses sciences sociales, se sont efforcées d'analyser comment s'articulent les deux axes, psychologique et sociologique, qui définissent l'individu.

C'est dire l'importance de cette question qui n'est autre que celle des modalités d'organisation pour un individu donné, des représentations qu'il a de lui-même - représentation du Soi - et des représentations des groupes auxquels il appartient.

Il importe de préciser que le terme *groupe* recouvre ici plusieurs éléments qui, à des niveaux différents, *identifient* l'individu : il peut s'agir de catégories sociales aussi générales que l'âge, le sexe, la nationalité, mais il peut s'agir également des rôles, des positions sociales telles la profession, l'appartenance à un groupe politique, etc... Le

concept *d'identité psychosociale* désigne donc le noyau central de la personnalité individuelle, sorte de résultante d'un ensemble donné de composantes psychologiques et sociologiques.

Étant posée cette définition générale du concept d'identité psychosociale, comment peut-on l'utiliser concrètement ? Il ne suffit pas en effet d'avoir une conception abstraite du rapport individu-société, encore faut-il avoir la possibilité d'appréhender les modalités concrètes sous lesquelles ce rapport est susceptible d'apparaître et pouvoir analyser le contenu empirique des représentations vécues de ce rapport individu-société désigné par le concept d'identité psychosociale.

La difficulté qui se fait jour ici n'est autre que la difficulté rencontrée par toute démarche scientifique dans son aspiration à maîtriser la réalité empirique. Dans le cas de la psychologie sociale, cette difficulté revêt un aspect particulier lié à l'objet même de la discipline, à savoir : l'étude des événements psychologiques insérés dans leur contexte social.

La mise en place d'une démarche adéquate à un tel objet, suppose une méthodologie appropriée ; or pour l'essentiel, celle-ci n'en est encore qu'à l'état de projet. C'est pourtant là que doivent porter les efforts et les recherches sous peine de laisser se développer deux courants qui, pour être antagonistes, n'en aboutissent pas moins au même résultat, celui de passer à côté de la difficulté. Le premier de ces deux courants consiste dans le développement d'une réflexion qui, tout en prenant appui sur certains aspects du contexte social, n'en laisse [246] pas moins la part belle à l'intuition et relève plus de la spéculation que de la démarche scientifique. De fait, cette première approche ne parvient jamais qu'à énoncer, sur la question du comportement social de l'individu, des généralités plus ou moins plausibles. Le second courant, à qui la psychologie sociale doit beaucoup, est représenté par l'approche expérimentale. Ici la rigueur méthodologique s'oppose au caractère spéculatif du premier courant, mais le résultat, comme l'a souligné récemment H. Tajfel (1971) est aussi décevant dans la mesure où l'on prétend dégager des lois individuelles du comportement en dehors de tout contexte social.

Une approche satisfaisante de l'étude de l'identité psychosociale devrait conduire à l'élaboration d'une synthèse des connaissances psy-

chologiques et sociologiques de la *personnalité* insérée dans son contexte social.

Un tel objectif tient encore aujourd'hui de l'idéal lointain dont la réalisation supposera que l'on ait résolu au préalable maintes difficultés. Tout examen de la littérature concernant l'identité sociale souligne cette carence. Ce concept est employé actuellement dans des domaines très différents avec des acceptions également différentes : psychanalyse, sociologie, psychologie générale, psychologie sociale ; dans le but d'élaborer éventuellement un cadre conceptuel nouveau. Il s'agit surtout d'organiser autour du concept d'identité des variables reliées jusqu'ici aux notions de Soi, de rôle, ou à la problématique de l'interaction. L'élaboration d'une perspective et une problématique spécifique à l'étude de l'identité sociale qui permettrait d'élargir le champ des connaissances empiriques reste encore à faire.

## 9.1. L'élaboration du concept d'identité psychosociale

[Retour à la table des matières](#)

Le concept d'identité a été largement utilisé et popularisé par Erikson (1963) pour lequel la question de l'identité semble être aussi centrale à notre époque que l'était la sexualité à celle de Freud.

Il a traité de l'identité dans une perspective psychanalytique révisionniste, son ambition étant de donner à cette discipline une dimension sociale, culturelle, voire historique. Initialement, la notion d'identité dans l'œuvre d'Erikson est voisine du concept de Soi tel qu'on le rencontre chez G. H. Mead (1934) et dans les travaux des différentes écoles psychanalytiques concernées par la psychologie du Soi (cf. en particulier Hartmann, 1964). Le concept d'identité est alors défini selon 4 dimensions : 1) la conscience d'une identité individuelle doit être considérée comme un sentiment positif présent dans tous les aspects du Soi ; 2) stabilité du caractère personnel ; 3) la synthèse que constitue le Soi (Ego synthesis) est conçue comme une forme d'intégration du Soi « qui est quelque chose de plus que la somme des identifications de l'enfance » ; 4) une solidarité interne avec les idéaux et l'iden-

tité d'un groupe. En d'autres termes, cette synthèse n'est pas réduite à ces seuls derniers aspects ; elle comporte d'autres aspects, ceux liés aux aptitudes personnelles et aux rôles sociaux. L'identité est liée au groupe en tant qu'il est une médiation synthétique entre l'essence individuelle et l'essence d'une culture commune.

Plus récemment, Erikson (1968) a proposé une nouvelle définition de l'identité psychosociale qui posséderait alors des « caractéristiques insaisissables, à la fois subjectives et objectives, individuelles et sociales ». Il est clair que l'on retrouve au travers de cette nouvelle définition l'objectif du départ, à savoir l'exploration des modalités d'articulation entre les dimensions socioculturelles (et parfois historiques) et les dimensions psychologiques de l'individu. [247] Cela dit, la démarche d'Erikson nous paraît constituer une excellente illustration des défauts du premier des deux courants que nous avons évoqué puisqu'aussi bien force est de constater que les conclusions auxquelles il parvient ne nous font progresser en rien dans la direction souhaitée. De plus, et en dépit des subtilités auxquelles Erikson recourt pour définir son concept, on voit resurgir dans cette démarche le caractère conservateur et conformiste qui fut celui des sciences sociales dans les années 50, l'objectif étant toujours peu ou prou d'adapter l'individu au milieu social. Si Freud évoque les conflits intrapsychiques qu'engendre la sexualité, Erikson voit quant à lui un danger dans ce qu'il appelle « une diffusion de l'identité », entendant par là un échec de l'intégration de l'individu dans les rôles sociaux qui lui sont prescrits. Dans la perspective d'Erikson, la socialisation consiste à faire en sorte que « le jeune individu et la société existante ou se développant joignent leurs forces en une combinaison de loyauté et de compétence qu'on pourrait nommer fidélité » (1968, p. 63). Sans entrer ici dans le détail, on ne peut manquer de remarquer que la nature des relations individu-société est aujourd'hui loin de correspondre à la description quelque peu idyllique qu'Erikson nous propose. Les contraintes inhérentes aux rôles associés à une identité donnée, loin d'être acceptées comme telles, font au contraire l'objet d'interrogations et de débats et d'une manière générale, il semble que ce soit les conflits et non l'intégration qui constituent la question centrale.

Ce sont au demeurant des critiques du même ordre que l'on peut émettre à l'encontre de la sociologie théorique et notamment à propos du récent travail de Berger et Luckman (1966). Pour ces auteurs, la

notion d'identité est envisagée comme une représentation de nature cognitive qui serait le reflet dans chaque conscience personnelle des « identités types » qu'engendre la société. Ces « identités types » constitueraient la « réalité objective » existante pour tout un chacun et cela indépendamment des préférences personnelles des individus. Certes, Berger et Luckman indiquent bien que ces identités résultent d'une interaction entre l'organisme, la conscience individuelle, et la structure sociale et qu'elles « réagissent sur la structure sociale, la maintiennent, la modifient, et au besoin la réforment » mais ce point de vue que les auteurs aiment à qualifier de « dialectique » n'aboutit en réalité qu'à des considérations de caractère statique selon lesquels l'identité serait une entité stable, dont le contenu devrait être considéré comme le produit déterminé d'un consensus général. Ainsi Berger et Luckman écrivent-ils : « Il est reconnu de toute évidence qu'il existe des hommes et des femmes ; qu'ils ont telle ou telle réaction psychologique dans des circonstances typiques ». Il convient toutefois de rappeler que le contenu de ces identités conçues comme une réalité objective est loin d'être aussi simple que les auteurs le laissent entendre. Même en laissant de côté la question du rapport entre l'organisme individuel et la société, la simple évaluation des éléments de l'identité tels que : être un homme ou une femme, un Français, un juif ou un catholique, est sujette à des variations considérables selon qu'il s'agit de soi ou d'autrui, d'un membre de son propre groupe ou d'un autre groupe. Mais si l'on veut aller un peu plus avant dans la discussion, il faut remarquer que la nature d'une identité donnée, loin d'être le résultat d'un consensus établi par tous, constitue au contraire le lieu privilégié de l'expression des conflits idéologiques propres à une société. L'issue de ces conflits est d'une importance extrême puisqu'il ne s'agit rien de moins que de déterminer de manière normative, contraignante, les contenus des rôles associés à ces identités, d'où découleront les alternatives de conduites offertes aux membres du groupe ainsi identifié.

[248]

Il faut donc constater, dans la mesure où il apparaît bien qu'il y a lieu d'établir une relation entre la représentation sociale d'une identité et les privilèges accordés à ceux qui possèdent cette identité, que l'on atteint par le biais de cette question de l'identité à des conflits sociaux de caractère politique ou idéologique, ayant caractère d'actualité ou de potentialité. Autrement dit, il serait vain de chercher à masquer qu'en

ce domaine comme en d'autres les sciences sociales se trouvent être mêlées aux débats de la société, et cela non comme « arbitre » mais comme protagoniste appartenant à l'un ou l'autre des deux camps. Il n'est pas besoin de rappeler ici pour illustrer ce point de vue les arguments bien connus que racistes et anti-racistes se sont opposés dans le cadre des sciences sociales. Dans la même perspective, il faut inscrire la démarche récente des féministes (Millet, 1971) qui s'efforcent de réfuter la représentation traditionnelle de l'identité féminine largement étayée sur les écrits de Freud et de la sociologie fonctionnaliste à propos de la femme. On peut donc constater que non seulement l'idée de consensus est ici fort mal venue, mais que de plus, elle contribue à masquer la véritable question qui est celle du contenu des représentations subjectives des identités sociales. Quel est l'apport de la psychologie sociale dans l'élaboration de ce concept d'identité sociale ? Ne peut-on penser qu'à cette discipline reviendrait la tâche d'explorer les représentations cognitives de ce monde objectif dans la mesure où elle serait plus généralement chargée d'étudier comme le propose S. Moscovici : « la relation entre un « Ego » (individu ou groupe) et un « Alter » (individu et groupe) pour analyser leurs rapports, l'environnement social ou non social, réel ou symbolique » (1970, p. 35). Mais cela ne suppose-t-il pas comme étant accomplie la tâche encore intacte qui consisterait à distinguer ce qui relève de l'étude des idéologies et ce qui n'est que la contamination idéologique des sciences sociales. Le concept d'identité en psychologie sociale est lié à l'étude du Soi, du rôle et de l'interaction.

Pour Miller (1963) par exemple, le terme « identité » qui a l'avantage d'impliquer des dimensions sociales pourrait être substitué à celui de « Soi ». Miller propose alors d'établir une distinction entre *l'identité publique* qui regrouperait les caractéristiques de l'individu au regard des normes du groupe et *l'identité du Soi* qui serait constituée par la représentation qu'a de lui-même un individu donné. Il faudrait alors distinguer dans *l'identité publique* l'aspect objectif (identité publique objective), c'est-à-dire la représentation des caractéristiques d'un individu élaborée par le groupe, et l'aspect subjectif (identité publique subjective), c'est-à-dire la représentation que l'individu se fait de la représentation que le groupe a de lui.

Plus généralement, il faut noter que les études psychosociologiques des rôles sociaux font une place de plus en plus importante à la notion



d'identité. Si l'on prend par exemple le travail de Sarbin, auteur du chapitre sur les rôles dans le *Manuel de psychologie sociale* (V. bibliographie), on constate que dans la première édition de ce manuel (Lindsey, 1954), le terme d'identité n'apparaît pas dans le chapitre en question. Au contraire, dans la nouvelle version du manuel (Lindsey et Aronson, 1968) on peut constater que Sarbin remplace le concept de Soi par celui d'Identité, et que ce dernier concept constitue l'axe de la théorie de l'interaction sociale qu'il développe. Plus précisément, que nous propose Sarbin ? Pour cet auteur, l'identité sociale, c'est la représentation du Soi qui s'élabore à partir d'une position dans la structure sociale, la structure sociale étant envisagée sous l'angle écologique. En d'autres termes, toute analyse de l'identité sociale doit prendre pour point de départ la notion de rôle, en considérant ici le rôle comme un indicateur de la position occupée dans un [249] système social. Etant donné un rôle désigné par un substantif et renvoyant à une position telle que : « être élève », « être dentiste », « être vendeur », il y a association d'une conduite à ce rôle, cette association s'effectuant en fonction des attentes et des exigences attachées à ce rôle. Dans cette perspective, l'identité sociale a alors trois dimensions : 1) le statut ou la position ; 2) l'évaluation des activités liées à ce statut ; 3) l'implication du sujet dans le rôle.

## 9.2. La mesure empirique de l'identité

[Retour à la table des matières](#)

Si l'on admet le point de vue de Sarbin (1968) selon lequel la théorie des rôles conduit à effectuer une distinction entre les rôles, variables indépendantes, et l'identité sociale, variable dépendante, on doit constater que cette variable dépendante est restée jusque-là des plus vagues. Comment appréhender cette variable dépendante, quel est son contenu concret, quel instrument de mesure requiert-elle ?

Sarbin estime pour sa part que l'identité sociale constitue la préoccupation dominante des acteurs d'une interaction, et que celle-ci s'exprime sous la forme de questions telles que « qui est-il », « qui êtes-

vous » « qui suis-je ». Le contenu empirique de l'identité sociale pourrait alors être déterminé au moyen de tests et d'instruments qui n'ont pas été nécessairement élaborés dans le but d'explorer l'identité. Il suffirait que l'interprétation des résultats se fasse dans une perspective où est situé le concept d'identité sociale : « les moyens utilisés pour évaluer les caractéristiques du Soi, tels que les tests objectifs (check lists), les échelles d'attitudes, les essais autobiographiques et les inventaires devraient aussi servir à définir l'identité sociale dans une perspective centrée sur la détermination des *structures* de connaissance concernant « sa propre place dans le monde » (Sarbin, 1968, p. 554).

La position exprimée par Miller (1963) est à peu près identique puisqu'il propose que l'étude de l'identité soit entreprise au moyen de tests objectifs tels que *l'index d'ajustement* de Bill (1951), le *différenciateur sémantique* (Osgood, Suci et Tannenbaum, 1957), le *test de répertoire des rôles* (Kelly, 1955) et un certain nombre d'autres techniques déjà utilisées dans l'étude du Soi. Sur ces propositions, quelques remarques doivent être faites. Tout d'abord, on conviendra qu'il serait souhaitable que ces tests et instruments aient fait la preuve de leur validité comme instruments de mesure du concept de Soi (Wiley, 1961). En second lieu et quelle que soit la réponse au préalable précédent, les instruments mentionnés ci-dessus ne nous paraissent guère répondre aux exigences de la problématique spécifique de l'identité sociale. Enfin, et il s'agit là à notre sens de l'objection majeure, ces tests ne couvrent qu'un domaine empirique restreint, et de ce fait, ils ne permettent pas d'espérer que leurs résultats puissent fonder une science de l'identité.

Il suffit à titre d'exemple d'examiner l'une de ces techniques préconisées par Miller, celle du Différenciateur Sémantique (Osgood et coll., 1957), élaborée primitivement dans le but d'étudier la connotation d'un concept, et largement utilisée depuis comme instrument de mesure des attitudes, on est conduit à énoncer des critiques du même ordre. Cette technique consiste à circonscrire un terme donné au moyen de notes portées sur un ensemble d'échelles bi-polarisées du type : « bon... mauvais ». En fonction d'analyses factorielles élaborées préalablement, ces échelles sont conçues comme devant permettre d'appréhender les facteurs suivants : évaluation, puissance, activité. [250] Ainsi pour le facteur évaluation, on se trouve en présence de 4 échelles définies comme suit : bon/mauvais ; optimiste/pessimiste ;

positif/négatif ; complet/incomplet. De même le facteur puissance est représenté par les échelles : faible/fort ; léger/lourd ; masculin/féminin. Enfin, l'activité est décrite par les échelles : actif/passif ; excitable/calme ; chaud/froid ; rapide/lent. Si l'on suit cette méthode, il faut alors en conclure que la « signification » psychologique de n'importe quel terme est réductible à un espace tridimensionnel ayant une valeur universelle. On peut remarquer que, si les termes utilisés et la représentation scalaire ont une signification pour l'expérimentateur, rien n'indique que cette signification soit la même pour les sujets. Par ailleurs, le champ sémantique d'un terme donné peut très bien comporter des éléments contradictoires dont la bipolarisation ne rend absolument pas compte. Enfin, il semble douteux que l'ensemble des échelles utilisées recouvre de manière exhaustive les dimensions possibles de l'espace sémantique d'un sujet. Mais du point de vue qui nous occupe, celui de l'identité psychosociale, il est un reproche plus important encore que l'on peut adresser à cette technique ; lorsque l'on examine les résultats qu'elle permet d'obtenir, force est de constater qu'il est difficile d'en inférer quoi que ce soit concernant une analyse en profondeur de l'identité ; à cela en définitive, rien de très surprenant dans la mesure où la configuration que constitue une dizaine d'adjectifs bi polaires ne peut fournir à propos d'un phénomène qu'une connaissance psychologique des plus limitées.

La technique qui a été peut-être la plus employée dans l'étude de l'identité et qu'il nous faut brièvement envisager, est le test du « Qui suis-je ? » développé par Kuhn et Mac Partland (1954). La technique en elle-même est fort simple : on demande à chaque sujet de répondre vingt fois consécutives à la question « Qui suis-je ? », les réponses ne devant jamais employer les mêmes termes. Les résultats obtenus par les auteurs du test montrent que les individus interrogés répondent tout d'abord en termes de catégorisations sociales : je suis un homme, un étudiant, etc..., les attributs plus personnels ou plus spéculatifs (intelligent, heureux, etc.) n'apparaissant qu'après épuisement des étiquettes sociales.

Sherif (1968) semble considérer que les résultats ainsi obtenus sont des plus intéressants puisqu'il écrit à leur propos : « Chaque catégorie sociale porte en elle-même un ensemble de caractéristiques et de positions qui esquissent les éléments spécifiques de l'image de Soi ». Il nous semble que l'appréciation positive ainsi portée par Sherif, loin de

s'expliquer par la valeur intrinsèque de ces résultats, se justifie plutôt par la rareté des données empiriques concernant les liens entre les concepts du Soi et les groupes d'appartenance. Le test du « Qui suis-je ? » bénéficie en quelque sorte de l'état général de sous-développement méthodologique de ce domaine ; cela ne signifie nullement qu'il soit susceptible d'apporter en tant que tel des réponses à des questions aussi importantes pour la notion d'identité que celles de la signification, pour un individu donné, des composantes sociales de son identité, des modalités d'articulation entre les composantes sociales et les composantes individuelles de cette identité.

Au terme de ce rapide examen, on est donc amené à constater que si les tentatives d'élaboration théorique du concept d'identité n'aboutissent qu'à de vagues spéculations, la démarche empirique n'apporte pas pour sa part de résultats permettant une progression dans la compréhension de ce phénomène complexe qu'est l'identité psychosociale. Il n'est guère possible, en l'état actuel des connaissances, de décider si cette insuffisance générale doit être considérée comme la cause ou comme l'effet de la problématique adoptée par la plupart des chercheurs.

[251]

Il nous semble nécessaire d'insister à nouveau sur le fait que la spécificité de la question de l'identité psychosociale réside précisément dans l'intersection du social (représentation des groupes) et de l'individuel (représentation de l'Ego et de l'Alter).

## 9.3. Identité et structure cognitive

[Retour à la table des matières](#)

Il semble ressortir des discussions précédentes que l'on puisse concevoir l'identité psychosociale comme étant une structure cognitive liée à la pensée représentationnelle. C'est donc dans le cadre général de l'étude des processus cognitifs qu'il serait nécessaire de concevoir aussi bien théoriquement que méthodologiquement la question de l'identité. Précisément, il apparaît que certains théoriciens de la personnalité envisagent le concept d'identité comme un biais susceptible

de permettre un élargissement du domaine cognitif. Feshback et Jessor (1967) passant en revue les principales tendances qui dominent les recherches récentes consacrées à la personnalité et à la cognition, notent à ce sujet un déplacement des intérêts qui, de centrés qu'ils étaient sur les systèmes pulsionnels et biogénétiques de base, s'orientent à présent vers les systèmes centraux de la pensée. Les images par lesquelles les hommes se représentent et organisent leur expérience deviennent pour ces auteurs d'un intérêt fondamental pour l'élaboration d'un modèle de l'homme ; parmi ces images, l'ensemble qui se réfère au Soi ou à la structure de l'identité, occupe un rôle relativement souverain et central (p. 213).

L'identité ainsi conçue comme structure cognitive permet à la théorie de la personnalité de se faire pour ainsi dire une nouvelle place, dans le domaine cognitif cette fois, et cela précisément au terme d'une période de près de quinze ans marquée notamment par le faible développement des recherches consacrées à la pensée représentationnelle. Même encore actuellement, les études sur la cognition sont caractérisées par l'intérêt porté aux structures et aux processus détachés de tout contenu représentationnel. On parle ainsi des structures cognitives en termes de différenciation et de complexité ou encore en termes de style d'organisation cognitive, de même que les processus cognitifs sont abordés sous l'angle de théories qui, telles celle de la dissonance ou de la convergence, ne font aucune place à la représentation en ce qu'elle peut avoir de spécifiquement lié à son contenu. Cette caractéristique ressort à l'évidence si l'on compare les deux éditions successives du *Manuel de Psychologie Sociale* déjà cité (Lindsey, 1954 ; Lindsey et Aronson, 1968). Dans la première édition, Scheerer (1954) achève son chapitre sur la théorie cognitive en expliquant que sur cette question : « les tendances principales semblent converger vers le problème de la représentation ». Encore faut-il avoir en mémoire, que par cognition, on entendait alors désigner des opérations, médiatisées par le système nerveux central représentant les événements extérieurs et intérieurs. Zajonc (1968), qui est l'auteur du chapitre équivalent dans la nouvelle édition du Manuel considère à l'inverse que le problème, loin d'être prioritairement celui de la représentation des phénomènes sociaux, réside principalement dans l'interaction entre les cognitions et dans leur influence sur le comportement social et sur les attitudes. Dans le cadre de ce chapitre, Zajonc souligne lui-même le changement ainsi

intervenir puisqu'il précise que, durant les années 50, le domaine de la cognition comportait essentiellement des analyses sur les représentations que l'individu pouvait avoir des autres, de sa propre place dans le monde, des événements sociaux et de [252] leur cause. Aujourd'hui, nous dit cet auteur, on a plutôt tendance à considérer les processus cognitifs comme les causes de la dynamique sous-jacente au comportement social (1968, p. 391). En réalité, il faut bien constater que les processus cognitifs ainsi envisagés sont analysés en termes de dissonance ou de convergence, et présentés comme des lois universelles indépendantes du contexte social. La faiblesse des études sur les représentations cognitives tient-elle, comme le pense Zajonc, à la nature de la représentation en elle-même que Zajonc définit comme « cognition à l'état de repos », ou bien au contraire, ne faut-il pas rechercher la cause de cette faiblesse dans une absence d'imagination méthodologique, absence qui désignerait du même coup la direction dans laquelle doit être orienté tout effort de recherche en vue de l'élargissement de nos connaissances dans le domaine de la pensée. A en croire Zajonc, on ne découvrirait que peu du contenu cognitif lorsque les processus cognitifs sont au repos et l'on aurait par conséquent peu de raisons de s'interroger sur le rapport entre représentations et processus cognitifs. Mais la pauvreté de la découverte ne tient-elle pas plutôt à la faiblesse des moyens que l'on s'est donnés, à la pauvreté des « données » empiriques que les psychologues utilisent d'ordinaire pour en inférer des hypothèses sur la cognition ? Nous retrouvons là en définitive les critiques adressées précédemment aux techniques habituellement employées. Ces « données » empiriques se réduisent à des attributs ou catégories, ordonnés ou non en échelles, à partir desquels on infère des « structures cognitives », des « *constructs* », etc. Ce qui est finalement le plus surprenant, c'est que l'on ait pu croire un instant que de telles données, que nous appellerons *données de premier degré*, pouvaient constituer un matériel scientifique permettant l'exploration des mécanismes de la pensée.

L'explication est au demeurant fort simple, tenant au fait que les études cognitives ne se sont jamais véritablement dégagées de l'emprise du behaviorisme de Watson, qu'il s'agisse de la formulation des hypothèses ou du choix des variables pertinentes, alors même que l'idée d'études cognitives s'opposait diamétralement à Watson, pour lequel l'étude des processus mentaux n'avait pas de sens. Faute d'une critique

rigoureuse du modèle behavioriste, on a seulement procédé à son élargissement et l'on a de ce fait transformé un empirisme étroit mais rigoureux en un empirisme simplificateur. L'exemple des associations libres est de ce point de vue révélateur : alors qu'il s'agissait là d'un procédé qui aurait pu intervenir efficacement dans l'étude de la pensée représentationnelle, on s'est contenté d'étudier ce point dans le cadre étroit d'une méthodologie strictement behavioriste. Ainsi, Deese (1965), tout en remarquant que les psychologues se sont occupés des structures associatives sans avoir pour cela une technique appropriée, préconise sur cette question une approche à la fois structurelle et corrélationnelle fondée sur des techniques d'analyse factorielle. Bel exemple nous semble-t-il, d'une pratique courante dans ce domaine de recherches, consistant à inférer la nature des structures et des processus cognitifs à partir d'un modèle statistique des *données de premier degré*. C'est à une approche comparable que procède Scott (1967) lorsqu'il considère que la structure cognitive est un « construct » théorique qui se réfère aux relations régissant les différents éléments du contenu, c'est-à-dire dans son cas, les attributs (*données du premier degré*) qui décrivent un certain objet.

D'une manière générale, les recherches sur la cognition tendent à s'enliser dans cette direction qui consiste à poser de fausses analogies entre les structures statistiques de données de premier degré et les structures de l'esprit. Il ne s'agit pas de nier le fait que la construction de modèles statistiques d'attributs ou de catégories par l'analyse factorielle ou le différenciateur sémantique (Osgood [253] et coll., 1957) constitue un exercice intéressant, mais de mettre tout simplement en évidence que ce type d'exercice n'a rien à voir avec le but avoué de ces études, à savoir : découvrir l'organisation sous-jacente de ces réponses en tant qu'elles seraient les productions des structures cognitives centrales. On retrouve une fois de plus la justification méthodologique de la perspective behavioriste chez Osgood et coll., (1957). Elle consiste à nier une quelconque valeur scientifique à toute forme d'introspection sous prétexte que l'on n'obtiendrait par ce moyen que des données difficilement comparables et difficilement quantifiables. A la vérité, on ne comprend pas très bien pourquoi l'ingéniosité méthodologique des chercheurs jusqu'ici exclusivement axée sur le traitement statistique des données simplistes ne pourrait pas se reconvertir aux

fins de produire des données complexes qui répondraient alors aux canons de la comparabilité et de la quantification.

Il est absurde de considérer comme parfaitement légitime l'étude des processus mentaux si on ne se donne pas les moyens de la mener à bien, c'est-à-dire si l'on néglige simultanément le problème méthodologique central qui est celui de produire des données pertinentes pour l'étude en question. Contribution à la perspective que nous avons essayé de dégager, la méthode que nous allons présenter se propose d'élargir le contenu empirique de l'identité psychosociale envisagée comme structure cognitive. Il s'agira d'explorer au moyen d'une nouvelle technique d'introspection certains déterminants psychologiques des réponses dites du premier degré, déterminants que nous appellerons *données de second degré*, dont le but est de dégager les éléments sous-jacents de l'organisation de l'identité psychosociale.

## 9.4. L'inventaire de l'identité sociale

[Retour à la table des matières](#)

La méthode que nous présentons, l'inventaire de l'identité sociale, a été développée dans le cadre d'une recherche en cours (Zavalloni, 1971) ; elle combine les associations libres avec une technique introspective nouvelle : l'introspection focalisée.

Cette technique d'introspection qui comporte plusieurs étapes semble apte à remédier aux insuffisances essentielles de l'introspection classique, en cela qu'elle permet d'obtenir des données comparables et quantifiables. L'objectif se situe dans la perspective que nous avons essayé de dégager : il s'agit de découvrir les relations fonctionnelles entre la conscience subjective de l'identité (identité personnelle) et les attributs sociaux objectifs (identité sociale). Concrètement, on s'efforce d'analyser comment l'appartenance à des groupes donnés (nation, classe sociale, sexe, etc.) est-elle susceptible d'affecter la perception du Soi et les valeurs personnelles et réciproquement. La technique va consister à obtenir dans un premier temps des données de premier degré (associations libres) que l'on va réutiliser au titre de stimuli expé-



rimentaux, afin d'engendrer de nouvelles données (données du second degré). Du point de vue théorique, notre point de départ a consisté à considérer que les éléments contextuels qui constituent un aspect du versant objectif de l'identité, tels les groupes d'appartenance, la catégorie sociale, pouvaient être situés à leur tour par rapport à des catégories d'inclusion et d'exclusion plus générales, telles celles qui représentent les idées du NOUS et du EUX.

Comment empiriquement les représentations du groupe d'appartenance [254] sont-elles affectées lorsqu'on les désigne successivement par les pronoms NOUS et EUX ? Où situer leur point d'intersection avec le pronom JE ?

Compte tenu de la définition générale de l'identité sociale que nous avons donnée au début de ce chapitre, l'utilisation des termes NOUS et EUX nous est apparue comme susceptible d'être fructueuse dans la mesure où la question de la signification de ces deux termes a toujours été traitée dans l'optique des relations entre l'individu et le groupe. La littérature sociologique abonde en discussions sur ces termes, encore que le plus souvent celles-ci se limitent à les envisager comme synonymes respectifs du « groupe » auquel on appartient (NOUS = in-group) et du « groupe » auquel on n'appartient pas (EUX = out-group). Quelle signification peuvent revêtir ces deux pronoms lorsqu'ils fonctionnent à propos du groupe d'appartenance ?

Sur cette question, la théorie sociologique n'a guère dépassé le point de vue qui était celui de Summer (1906) pour lequel les groupes d'appartenance étaient caractérisés par une cohésion interne qui se doublait d'une hostilité envers tout élément extérieur. Cette position a été quelque peu nuancée par Merton (1957) qui soulignait qu'un groupe de référence peut être positif (celui dont on accepte les normes) ou négatifs (celui dont on rejette les normes). Plus subtilement, Merton a fait remarquer que les appartenances subjectives et objectives à un groupe ne coïncident pas obligatoirement, et qu'un out-group peut fort bien constituer un groupe de référence positif, par exemple lorsqu'il s'agit d'individus orientés vers la mobilité sociale. Pour intéressantes qu'elles soient, ces précisions sont insuffisantes pour cerner l'ambiguïté des relations entre l'individu et le groupe. La pensée sociologique paraît s'être refusée à considérer un aspect important de la question, celui de la coexistence de NOUS et EUX en tant que paramètres (de degré variable selon les individus) à l'intérieur d'un même groupe

d'appartenance. Cet aspect est d'autant plus important qu'il est extrêmement fréquent : presque tous les individus ont plusieurs groupes d'appartenance tels que la nationalité, la classe sociale, le sexe, l'âge, etc. Or dans ce cas, encore une fois le plus fréquent, l'individu dans ses interactions avec autrui ou dans ses représentations (réelles ou symboliques) se trouve constamment confronté à une proportion variable de NOUS et EUX. Un étudiant catholique, français, partagera-t-il plus d'éléments du NOUS (identité sociale commune) avec un étudiant juif américain ou avec un ouvrier catholique français ? En d'autres termes, l'appartenance à des groupes multiples et ses conséquences sur les représentations cognitives de ceux-ci n'ont pas fait l'objet d'une exploration empirique pas plus que n'ont été étudiés les différents aspects de l'interaction entre les représentations du Soi et du groupe. Notre démarche consiste donc à se confronter à ce type de problème et à voir dans quelle mesure les connaissances acquises sur ce point seraient susceptibles de constituer les fondements d'une théorie de l'identité.

Le point clé réside dans le fait que tout in-group concret est composé de plusieurs out-groups organisés en des combinaisons multiples : ainsi le « in-group » français est composé d'hommes et de femmes, de bourgeois et d'ouvriers, de vieux et de jeunes, de Normands et de Provençaux, etc. Or il est peu de in-groups qui ne présentent cet aspect : si donc on qualifie successivement les différents in-groups en termes de NOUS et de EUX, inévitablement des représentations cognitives différentes vont apparaître en fonction des catégories nouvelles que l'on introduit ou que l'on retire par l'intervention des termes NOUS et EUX. La procédure adoptée consiste à utiliser les principaux groupes d'appartenance de chaque individu comme des stimuli de libres associations. Ces principaux groupes sont : la nation, le sexe, l'origine religieuse, la profession [255] (ou l'occupation), la classe sociale, l'affiliation politique, le groupe d'âge, l'état civil <sup>23</sup>.

On pose alors au sujet la question suivante : « Lorsque vous pensez à des Français en termes de NOUS, que vous vient-il à l'esprit ? » ; « Nous, les Français, nous sommes... ». Lorsqu'au moins cinq réponses ont été obtenues à cette question, on passe alors à la question :

---

<sup>23</sup> Les sujets définissent eux-mêmes leur classe sociale, leur tendance politique, leur groupe d'âge, etc...

« Maintenant, si vous essayez de penser aux Français en termes de EUX, que vous vient-il à l'esprit ? » ; « EUX, les Français, ils sont... ». Là encore on obtient un minimum de cinq associations libres. La même technique va être utilisée pour chacun des groupes d'appartenance qui fonctionne ainsi comme un stimulus et l'on obtiendra ainsi un minimum de 80 associations libres par sujet puisque chaque sujet a 8 groupes d'appartenance.

### ***9.4.1. Premier stade d'introspection focalisée : égomorphisme des représentations des groupes***

[Retour à la table des matières](#)

On va tenter à présent de découvrir les frontières psychologiques des in-groups et de leurs out-groups, et d'identifier leur intersection avec les représentations du Soi en utilisant la technique d'introspection focalisée à multiples stades. Les associations libres que nous venons d'obtenir au cours de la première phase constituent *les données du premier degré* qui vont à présent fonctionner comme stimuli pour produire des *données du second degré*.

Le premier stade d'introspection focalisée a pour but de faire apparaître la relation entre la représentation du Soi (égomorphisme) et la représentation du groupe. Dans cette perspective, le sujet doit indiquer la valeur (positive, négative, neutre) de chaque association libre précédemment obtenue, il doit spécifier pour chaque attribut s'il s'applique ou non à lui-même en tant qu'individu, et si c'est le cas, préciser à quel degré. On peut ainsi déterminer le degré d'application au Soi de la représentation du groupe en termes de NOUS et en termes de EUX.

*Résultats préliminaires.* Les résultats que nous présentons et analysons maintenant ont été obtenus sur un échantillon de 120 étudiants français comprenant un groupe majoritaire catholique et deux groupes minoritaires juifs et antillais. On constate tout d'abord que lorsque le terme qualificateur est le NOUS, le groupe d'appartenance est plus souvent décrit par des attributs de type égomorphiques (s'appliquant à Soi) que lorsque c'est le EUX qui fonctionne comme qualificateur. On peut donc considérer d'une part que les attributs égomorphiques ont tendance à refléter l'existence d'une sorte de dénominateur commun et

objectif au Soi, et au groupe. On s'aperçoit d'autre part que les représentations égomorphiques des in-groupes sont denses en éléments idiosyncratiques traduisant des images de soi, des valeurs et intérêts personnels. Il semble que l'on soit confronté ici à une combinaison complexe d'éléments ayant une même intersection : le soi mais ayant une histoire différente ; une partie de ces éléments sont des généralités introjectées dans le Soi, l'autre partie, les éléments cités il y a un instant étant des éléments du Soi projetés sur les divers groupes d'appartenance. Un exemple du premier type de trajet, l'introjection dans le Soi d'images dérivées d'un groupe d'appartenance, il s'agit en l'occurrence du sexe, [256] nous est donné par S. de Beauvoir (1949) lorsqu'elle commente les références à l'identité masculine d'un auteur : « Ce qui est remarquable, c'est que par l'équivoque du nous, il s'identifie avec saint Paul, Hegel, Lenine et Nietzsche, et du haut de « leur » grandeur, il considère avec dédain le troupeau des femmes qui osent lui parler sur un pied d'égalité ».

Un exemple du second type de trajet, la projection sur le groupe d'appartenance de dimensions propres à l'individualité nous est fourni par Freud. Evoquant ses origines juives, Freud mentionne deux qualités qu'il considère devoir à ses origines : « ... l'absence de préjugés qui restreignent l'usage de l'intelligence et la capacité de vivre dans l'opposition » (cité par Erikson, 1963, p. 37) Freud précise qu'il voit en cela un exemple de « construction psychologique identique » entre les individus et le groupe et Erikson pour sa part considère qu'il faut analyser ce fait comme étant un exemple de coïncidence objective entre le soi et le groupe. Il n'est pas question de décider ici si Freud nous donne une représentation « objective » du peuple juif mais on ne peut qu'être frappé par ce que sa description comporte de subjectif et de projectif en ce sens qu'elle exprime de manière évidente des dimensions de la représentation du Soi chez Freud

D'autres résultats que nous avons obtenus avec l'emploi du Ils indiquent que la fréquence des représentations égomorphiques varie selon le groupe d'appartenance évoqué. Ainsi, les affiliations politiques et les groupes d'âge sont presque exclusivement décrits de manière égomorphique. On peut en déduire que les associations libres ou attributs qui décrivent ces groupes d'appartenance s'appliquent pour la plupart également au sujet en tant qu'individu. Les résultats concernant l'état civil (dans l'échantillon il n'y avait pratiquement que des

célibataires), le sexe, la catégorie d'étudiant sont à peu près de même nature, alors que la nationalité, l'origine religieuse et la classe sociale donnent des résultats où l'égomorphisme est nettement plus faible. Par ailleurs, on constate que l'on obtient beaucoup Plus de catégories positives ou neutres lorsque les sujets répondent à la question « Nous, les X, etc... » que lorsqu'ils répondent à la question EUX. C'est ainsi que dans l'échantillon étudié, dans le cas du EUX, 50 % ces descriptions des groupes, descriptions données rappelons-le par les sujets eux-mêmes, sont jugées par ces mêmes sujets comme négatives alors que 21 % seulement sont jugées de cette manière dans le cas du NOUS. Il apparaît alors que les descriptions égomorphiques des groupes font en général l'objet d'une évaluation positive, l'inverse se produisant lorsque les attributs sont notés comme ne s'appliquant pas à *Soi* (Non-Soi). Plus globalement, ces résultats tendent à montrer que l'on assimile à soi-même ce que l'on perçoit comme positif dans le monde extérieur, alors que ce que l'on perçoit comme négatif est rejeté dans le Non-Soi.

Ne serait-ce que parce que les sources motivationnelles des représentations du Non-Soi sont encore difficilement déchiffrables, il n'est pas question ici de déterminer péremptoirement la signification psychologique de cette structuration du réel. Bien des choses demeurent encore à préciser et à explorer systématiquement. Ainsi certains sujets reconnaissent qu'ils avaient tendance à attribuer à certains groupes d'appartenance des caractéristiques du Non-Soi, telles que « superficiels », « paresseux », tout simplement parce qu'ils craignaient de les posséder en partie ou parce qu'ils étaient accoutumés à se défendre contre. De même il apparaît à l'évidence que certains traits du Non-Soi constituent des contre-valeurs importantes pour les sujets : par exemple l'attribut « réactionnaire » fonctionne de cette manière lorsque le sujet considère que l'une de ses caractéristiques importantes est d'être progressiste. Enfin, [257] de manière générale, il importe de bien marquer le fait que les groupes d'appartenance suscitent aussi bien des représentations (ou stéréotypes) positifs que négatifs. A défaut de généralisations immédiates, ces résultats nous paraissent avoir au moins cet atout qu'ils permettent de réfuter trois idées extrêmement répandues dans les études sur les stéréotypes et les préjugés, à savoir : 1) l'idée que les stéréotypes négatifs émanent presque exclusivement des membres de l'out-group ; 2) l'idée que l'estimation négative de l'in-

group si elle était présente signifierait la haine de soi-même (Lewin, 1948) ou une identité négative du Soi (Erikson, 1950) ; 3) l'idée enfin qu'une telle haine de soi serait spécifique des membres d'un groupe minoritaire.

À l'encontre de ces trois idées, les résultats montrent que les sujets (qu'ils soient membres de groupes *minoritaires ou majoritaires*) donnent avec beaucoup de facilité des descriptions négatives de leur propre groupe d'appartenance lorsqu'ils répondent à des questions du type EUX. Les descriptions négatives d'un groupe d'appartenance sont loin de refléter une quelconque identité négative de Soi ou une haine de soi-même, puisque précisément, il est fort rare qu'elles soient égomorphiques, et qu'en général, le sujet juge positivement les attributs égomorphiques du groupe. En outre, comme nous l'indiquons plus loin, on a pu constater que lorsqu'un attribut négatif est égomorphique ou bien il tend à acquérir une connotation positive, ou bien son importance dans le Soi est minimisée. D'autres résultats indiquent dans le même ordre d'idée que les descriptions négatives d'un in-group ne reflètent pas systématiquement une attitude de même nature à l'égard du groupe. L'instrument utilisé comportait en effet une échelle indiquant la valeur positive ou négative que les sujets attachent au fait d'appartenir aux différents groupes qui sont les leurs. On constate qu'il n'y a pas de corrélation entre les résultats obtenus avec cette échelle, et l'existence de représentations négatives des groupes en question. Il est au contraire assez courant qu'un sujet attribue une valeur positive au fait d'appartenir à tel groupe donné alors même qu'il mentionne des traits négatifs dans la description qu'il effectue de ce groupe.

Sur un plan général, il semble que nous puissions dire que NOUS et EUX considérés comme qualificatifs de groupes suscitent des mécanismes d'inclusion et d'exclusion affectant le contenu des catégories qui décrivent les groupes d'appartenance. Une analyse plus détaillée de ces résultats invite cependant à la prudence, en laissant apparaître une restriction à cette conclusion. L'effet précédent, effet NOUS/EUX, ne se produit pas lorsque l'on est en présence d'une identité polarisée, c'est-à-dire d'une identité caractérisée par une implication très forte dans le groupe ou au contraire par une aliénation vis-à-vis du groupe. Dans ce cas, NOUS et EUX ne produisent pas de réponses différentes. Une polarisation positive à l'égard du groupe entraîne des associations égomorphiques et positives, quel que soit le

qualificateur utilisé ; une polarisation négative amène des associations négatives et étrangères au Soi dans les deux conditions.

### 9.4.2. Deuxième stade d'introspection focalisée

[Retour à la table des matières](#)

Le second stade de l'introspection focalisée permet d'expliquer ces différents résultats dans la mesure où il va consister en l'examen systématique des différences de signification des stimuli (les stimuli sont, rappelons-le, les groupes d'appartenance) selon que l'on utilise NOUS ou EUX pour les qualifier.

La procédure consiste à poser pour chaque groupe d'appartenance quatre [258] questions aux sujets. 1) Êtes-vous conscients d'une différence entre les termes NOUS et EUX lorsque vous décrivez les groupes d'appartenance en termes de NOUS et de EUX, et si oui, pouvez-vous spécifier la nature de cette différence ? 2) Vous référez-vous au groupe en général ou à un sous-groupe particulier ? 3) Donnez-vous votre point de vue personnel lorsque vous répondez aux questions ou celui d'autres personnes ? 4) Jugez-vous chaque groupe en lui-même ou en comparaison avec d'autres groupes ?

En considérant l'ensemble des réponses pour 67 % des sujets, la signification du stimulus varie lorsque le qualificateur utilisé est EUX. En termes de réponse modale, NOUS et EUX affectent le contenu des caractéristiques attribuées au groupe d'appartenance dans la mesure où ils évoquent des référents différents.<sup>24</sup> L'identification de ces référents constitue donc des *données de deuxième degré* d'un grand intérêt. Cela va permettre en effet d'expliquer la différence observée en matière d'égomorphisme, et de spécifier la différence de valeur (positive, négative, neutre) des catégories obtenues lorsqu'on utilise NOUS et EUX.

---

<sup>24</sup> Dans un petit nombre de cas (3 %) les sujets signalent un effet de décentration lorsqu'ils répondent en termes de EUX : le contenu du stimulus n'est pas modifié, mais les sujets se placent à l'extérieur du groupe. Exemple les français vus par les étrangers.

Cette analyse indique que, dans la majorité des cas, les groupes d'appartenance de type abstrait tels que : NOUS/EUX les Français, NOUS/EUX les hommes, etc..., sont recodés ou « traduits » par les sujets en une image particulière ; telle image va contenir des indicateurs sociaux, telle autre des attitudes qui viennent s'ajouter « implicitement » au stimulus. Le contenu spécifique du référent ainsi recodé varie selon les individus, mais il est possible de distinguer des configurations générales. Dans le cas du NOUS (NOUS les Français, NOUS les hommes, etc.) les images désignent un sous-groupe ayant des attitudes ou se trouvant dans une situation comparable à celle du sujet. Ces images peuvent également désigner des groupes primaires tels que « mes parents », « mes amis ». Ainsi, décrivant « NOUS les Français », tel sujet pensait « aux gens de son âge », tel autre « aux étudiants », un troisième « aux gauchistes comme moi » ; « NOUS les femmes » signifiait pour un sujet « les femmes libérées », « NOUS les étudiants » signifiait pour un autre « les révolutionnaires ». À l'inverse dans le cas du EUX, le référent recodé indiquait fréquemment une différence d'attitude ou de situation, ou désignait des groupes éloignés. Ainsi, « EUX les Français » suscitait des images telles que « les adultes », « les personnes âgées », « les gens de droite », « les bigots », etc... L'opposition au niveau d'un sujet pour la question concernant le groupe français donnait : « NOUS les Français » = « les personnes aisées, de mon milieu, que je connais personnellement » et « EUX les Français » = « les petits bourgeois ». La classe sociale définie par le même sujet comme « bourgeoisie » était recodée dans la question NOUS comme désignant « les jeunes personnes ayant une éducation bourgeoise mais sans principes bourgeois » ; « EUX les bourgeois » devenant « les adultes pleins de préjugés ».

Au cours des entretiens qui suivaient la passation du questionnaire, les sujets ont souvent manifesté leur surprise en constatant que loin de décrire le groupe dans son ensemble, ils avaient en fait décrit un sous-groupe particulier. Cette manifestation de surprise doit être prise en considération : elle nous semble traduire le fait que le processus de recodage peut très bien intervenir de manière implicite, automatique, sorte de processus reliant le référent de départ aux catégories que le sujet utilise. Le référent est en quelque sort [259] restructuré à travers des dimensions significatives. Ce second stade de l'introspection focalisée nous permet donc de découvrir comment les éléments généraux



d'une communication que sont les termes NOUS/EUX peuvent être transformés au niveau du récepteur en une image spécifique qui n'apparaîtra pas de manière directe dans les réponses du sujet. Cette image qui sous-tend et explique les catégories descriptives d'un référent, représente un moment important dans l'étude de la fonction catégorisante de la pensée. Les éléments de cette image ne sont pas les attributs ou les catégories descriptives en tant que tels, mais la redéfinition de l'objet selon des dimensions objectives qui demeurent implicites dans le cadre du processus de communication. En d'autres termes, et du point de vue cognitif, ces résultats nous semblent montrer que les groupes d'appartenance en tant que concepts abstraits n'existent pas. Les catégories ou « données de premier degré » constituent le contenu analytique manifeste d'un processus *qui fonctionne comme médiateur entre le stimulus de départ et le libre contenu de la communication*. NOUS et EUX interviennent comme des « patterns » fournissant matière à l'instauration de frontières de l'in-group dans la conscience du sujet.

Il reste en face de cela les exceptions déjà signalées de « l'identité engagée » ou polarisée où l'effet différenciateur du couple NOUS/EUX ne se produit pas. Lorsqu'une telle polarisation existe pour une dimension donnée de l'identité, par exemple pour l'appartenance ou l'engagement politique, le processus de recodage selon les termes NOUS/EUX est peu affecté ou ne l'est pas du tout. En d'autres termes, l'engagement marqué semble avoir pour effet de limiter la gamme des qualifiants d'un référent. Il existe alors une seule image signifiante pour chaque groupe d'appartenance et quelquefois pour plusieurs de ces groupes. Il en va ainsi pour un militant « gauchiste » pour lequel « NOUS les Français », ce sont « ceux qui ont voté pour Pompidou, bien qu'ils n'aient rien à manger », et « EUX les Français » ce sont « ceux qui aiment voir passer les C.R.S. ». Les attributs correspondants sont toujours négatifs et non applicables au Soi. Pour le même sujet « NOUS les étudiants » signifie « ceux qui sont très actifs dans la politique de gauche » et « EUX les étudiants » ce sont « Cohn-Bendit et les anarchistes » ; de même, « NOUS/EUX les intellectuels de gauche » signifie « étudiants de gauche de Nanterre » et NOUS/EUX les anarchistes », « ceux qui étaient sur les barricades ». Dans ce cas, les attributs sont alors positifs et égomorphiques. Bel exemple d'une série de groupes d'appartenance ayant le même réfé-

rent. On constate donc que la polarisation accentue la différenciation inter-groupe alors qu'elle efface toute différenciation intra-groupe. Pour un sujet engagé, l'image de l'ennemi est complémentaire de celle qui représente les frères ou les compagnons de lutte dans la mesure où elle constitue la cible de l'action réelle ou potentielle du sujet. Motivation et structure cognitive forment dans ce cas une unité dynamique qui sous-tend le rapport entre l'idéologie et l'identité sociale, ceci étant exprimé par ce que l'on peut appeler « image signifiante ».

En termes de processus cognitifs, l'image signifiante peut alors être définie comme la partie opérante du concept visé sur le plan motivationnel dans la mesure où elle constitue le lieu d'origine des attributs ou catégories qui délimitent la signification du concept. Par opposition, les dimensions « inopérantes » seront constituées par des images considérées comme appropriées à l'objet mais ne produisant pas de catégories de description. Le fait que ces secondes dimensions soient éventuellement reconnues, admises, voire conçues par le sujet n'implique absolument pas qu'elles soient liées à sa structure motivationnelle. Par exemple, le sujet pour lequel l'image signifiante de « NOUS [260] les français » consiste dans « ceux qui ont voté pour Pompidou, etc... » admet si on l'interroge qu'un certain nombre de Français n'ont pas voté comme cela, mais cette reconnaissance vient après coup, elle est extérieure à son image signifiante, à la dimension opérante de l'objet, et ne sera en aucune manière fonctionnelle dans l'organisation cognitive et motivationnelle de son orientation à l'égard du groupe « Français ». On s'aperçoit à la lumière de ces résultats, que l'identité psychosociale constitue un mode d'organisation cognitive qui est cohérent et structuré. Cette cohérence et cette structure se réalisent par le moyen d'une image implicite plus étendue que l'objet stimulus de départ. Cette extension se fait selon des dimensions qui assurent une cohérence aux attributs décrivant l'objet. De cette manière, « NOUS les Français » ou « NOUS les étudiants » apparaît comme l'image rassurante de l'entourage familial, l'expression d'opinions identiques. Si la phase du recodage de l'objet de départ appartient au domaine cognitif, le contenu du processus relève de l'étude des groupes d'appartenance et de l'étude du Soi.

On peut ainsi établir un lien entre les processus généraux de la représentation cognitive et le domaine de la psychologie sociale.

*Implication des résultats.* Il nous semble que l'étude systématique des données de second degré devrait permettre d'appréhender les éléments non formulés dans le processus de communication. On pourrait par ailleurs élargir le champ de prospection et envisager ainsi la question de la catégorisation des *in-groups* élargis aux *out-groups* : il y a peut-être là la possibilité par le biais de cette question, de clarifier certains problèmes concernant les représentations cognitives des groupes ou « stéréotypes ». C'est bien ce type de problèmes qui sont abordés par H. Tajfel (1969) lorsqu'il établit les questions suivantes : « comment est-il possible que des sujets produisent des attributs discontinus pour catégoriser des concepts représentant des classes continues ?... Comment découvrons nous ordre et similitude là où devraient exister complexité ou variations fortuites ?... Quelle est la relation entre une série d'attributs qui varient dans des dimensions continues et des classifications qui sont discontinues ? »

Si l'on peut établir une différence entre processus de communication et processus de représentation cognitive, où le phénomène de recodage intervient, ces questions seront posées sous une autre forme. L'ambiguïté et le caractère irrationnel des catégories utilisées vont disparaître dans une large mesure si l'on peut montrer que ces catégories ne visent pas à la description des groupes en tant qu'ils sont des unités complexes mais constituent la marque d'une restructuration d'un stimulus ambigu. Ce processus de restructuration s'accompagne d'une telle spécification de l'objet que subjectivement, la plausibilité des attributs va en augmentant. La distinction qui en découle entre communications (données du premier degré) et représentations (données du second degré dont le contenu est plus spécifique que celui de la communication), souligne encore ce qu'il peut y avoir d'arbitraire à vouloir inférer les règles de la pensée à partir des données du premier degré, procédure à laquelle se livre Allport (1955) lorsqu'il entreprend de déduire du contenu de certains stéréotypes envers un out-group, l'existence d'une défectuosité dans le fonctionnement des processus cognitifs, défectuosité qui aurait l'allure d'une tendance à généraliser, à simplifier, et à accentuer. On ne voit pas comment faire autrement que d'admettre que ces soi-disantes lois cognitives ne sont en fait que la description du contenu des attributs du point de vue du psychologue. Après tout, le terme « stéréotype » ne représente jamais qu'un jugement de valeur exprimant le scandale de l'Alter (ici, le psycholo-

gue), alors qu'il se trouve confronté avec une restructuration du monde qui n'est pas exactement [261] la sienne. L'impossibilité de comprendre le processus cognitif à partir de la seule production de catégories s'étend au domaine des représentations cognitives des out-groups. C'est cette impossibilité que traduisent finalement les interrogations de Brown (1958) : « Est-il possible que le psychologue social ait employé le mot stéréotype pour stigmatiser des croyances qu'il désapprouve mais dont il ne peut pas dire qu'elles sont fausses ? A-t-il perverti sa science en vue d'atteindre des fins morales » (p. 366). À ces interrogations pessimistes il nous semble possible de substituer une question plus « technique » : ne doit-on pas, afin de comprendre la formation des préjugés, explorer les images sous-jacentes qui soutiennent certains attributs et catégories ? La réponse à cette question ne consiste pas, comme on a pu le croire, à inférer sur la base des catégories utilisées, de quelconques besoins personnels mais bien plutôt à explorer les racines motivationnelles des représentations, et cela par le moyen de techniques du type de celles que nous avons utilisées dans l'introspection focalisée qui permettraient d'atteindre les images sous-jacentes dont les stéréotypes ne sont que les indices ambigus et obscurs.

### *9.4.3. Troisième stade d'introspection focalisée*

[Retour à la table des matières](#)

Le troisième stade a pour but d'explorer une autre source d'ambiguïté, celle qui concerne les attributs constituant les descriptions des in-groups et du Soi, celle qui résulte de l'interaction entre l'attribut et ses deux référents - le groupe et le Soi. Le fait qu'il y ait cette interaction constitue une difficulté pour l'étude des attitudes ou des représentations sociales, difficulté que l'empirisme étroit ne saurait surmonter. Jusqu'à présent, la plupart des mesures d'attitudes ou de cognitions les plus courantes, tel le différenciateur sémantique, posent qu'un objet donné s'explique ou se décrit au moyen d'attributs dont le sens serait stable.

Même Scott (1967) adopte ce point de vue alors qu'il observe dans ses études sur les structures cognitives que, pour un Américain, l'attribut « puissant » est positif s'agissant des Etats-Unis et peut prendre

une connotation négative lorsqu'il s'applique à la Chine. Loin de tirer tout le parti voulu d'une telle observation, Scott au contraire estime que tenir compte de ce genre de fluctuation des attributs en fonction de l'objet, compliquerait le modèle des structures cognitives et qu'il est préférable d'adopter un point de vue opératoire selon lequel un attribut doit être conçu comme ayant une position stable dans un espace pluri-dimensionnel. Une telle simplification quand bien même se prête-t-elle aux mesures statistiques, va en fait à l'encontre d'une démarche scientifique. Un point de départ possible pour une recherche sur l'interaction entre les attributs et les objets décrits se situe dans les descriptions égomorphiques des groupes d'appartenance. Chaque attribut égomorphique possède en fait deux référents : le groupe et le Soi. On peut donc demander aux sujets de spécifier la signification de chaque attribut selon qu'il s'applique à l'un ou à l'autre de ces deux référents. Les résultats obtenus montrent des changements dans la connotation des deux attributs dans chacun des cas, ces changements étant particulièrement nets lorsqu'il s'agit d'attributs que les sujets eux-mêmes jugent comme étant défavorables. On observe alors trois types de modifications :

- 1) *De la connotation négative à la connotation positive. Exemples* : fier s'appliquant à des Français signifie : « ils sont persuadés qu'ils sont les premiers partout et qu'ils ont toujours raison ». S'appliquant à soi-même fier signifie alors « Je suis conscient de ma supériorité ». *Individualiste* appliqué aux [262] Français signifie « un manque de sentiment social, de l'égoïsme », appliqué à soi-même il signifie « J'attache beaucoup d'importance à ma liberté et à mon indépendance ».
- 2) *Minimisation de la connotation négative. Vantard* appliqué aux Français « se vantent facilement », à soi-même, « Je le fais quelquefois, mais j'ai plutôt tendance à me déprécier ». *Frivole* indique que « les femmes aiment les choses inutiles ». Appliqué à soi-même : « Je suis parfois frivole, mais rarement ».
- 3) *Caractère rémédiable de l'attribut. Difficile à vivre* appliqué à un milieu artistique indique « un manque d'adaptation aux

règles de la société ». Pour soi-même signifie « un handicap que l'on s'efforce de corriger ».

On peut également rencontrer des exemples d'attributs égomorphiques nettement péjoratifs dans leur sens usuel mais prenant une connotation positive même lorsqu'ils s'appliquent au groupe. C'est ainsi que pour un sujet qui avait fourni quatre attributs égomorphiques pour décrire « NOUS les Français » : « illogiques, amoraux, égoïstes et chauvins », le troisième stade de l'introspection focalisée faisait apparaître que pour ce sujet : illogique signifiait « rêveur sympathique » ; amoral : « hédoniste, joyeux, latin » ; *égoïste* : « *chacun* se débrouille comme il peut, etc... » ; *chauvin*, appliqué au groupe signifiait : « capacité de maintenir un caractère autonome et national » ; appliqué à soi-même, il signifiait : « J'aime mon pays ».

Cette tendance de l'attribut égomorphique à revêtir une connotation positive n'est pas sans implication quant à l'étude du concept du Soi, elle invite à la prudence s'agissant de l'emploi du concept négatif du Soi. Deux images, l'une liée à l'attribut, l'autre au référent visé, se combinent pour constituer la signification d'un attribut assigné à un référent. Ce produit complexe de l'attribut et du référent explique l'existence des fluctuations que nous avons évoquées. Il nous semble que l'étude systématique de ces fluctuations dans les représentations de ce qui touche au Soi et au groupe peuvent permettre de clarifier les fondements motivationnels de l'identité sociale.

## 9.5. Conclusion

[Retour à la table des matières](#)

C'est à travers le concept de l'identité sociale que l'on a cherché à exprimer l'intersection du social et du psychologique. Les conceptions et méthodes courantes des sciences sociales ne permettent pas d'atteindre un but si complexe. Une telle impossibilité révèle tout au moins leur carence et rend nécessaire d'autres solutions. Comme on a pu le voir, la méthode spéculative se heurte aux limites des observations plausibles, qui n'offrent toutefois qu'une vue partielle de la réali-

té, et qui n'échappent pas aux préjugés de ceux qui les formulent. La méthode empirique est elle-même limitée par l'ambiguïté et l'opacité des données de premier degré que les modèles statistiques ne sauraient eux-mêmes rendre clairs ou significatifs. A cet empirisme simplificateur qui domine les perspectives méthodologiques de la psychologie sociale, nous proposons de substituer un empirisme complexe susceptible de permettre l'analyse de la structure sous-jacente au matériel brut (données du deuxième degré) en les replaçant dans leur contexte cognitif et motivationnel. Le problème n'est pas de rejeter les modèles statistiques, mais de les utiliser sur des données plus adéquates. Il nous semble que l'inventaire d'identité sociale qui fait appel à des techniques nouvelles d'introspection constitue un effort dans ce sens.

[263]

Cette technique nous semble susceptible d'élargir les connaissances concernant l'identité psychosociale, notamment en ce qui concerne les processus cognitifs qui y sont liés, tels : 1) la nature égomorphique des représentations du groupe ; 2) la restructuration implicite d'un groupe donne en une image signifiante (recodage du stimulus) ; 3) le changement de signification de ces mêmes catégories selon qu'elles s'appliquent au Soi ou au groupe.

Ces résultats auxquels il faudra adjoindre ceux d'une analyse du contenu des diverses représentations évoquées, n'épuisent certes pas l'ensemble des dimensions pertinentes dans l'optique d'une étude exhaustive de l'identité psychosociale.

Ils constituent toutefois un préambule susceptible de justifier une orientation méthodologique nouvelle en psychologie sociale, capable d'élargir le champ des variables observables et mesurables. Il nous semble que c'est dans une telle perspective que l'étude de l'identité psychosociale doit pouvoir se développer.

Marisa Zavalloni

[264]

## Références bibliographiques

[Retour à la table des matières](#)

ALLPORT G., *The Nature of Prejudice*, Cambridge, Mass Addison and Wesley, 1955.

BEAUVOIR S. de, *le Deuxième sexe*, Tome 1, Paris, Gallimard, 1949.

BERGER E. et LUCKMAN T., *The social Construction of Reality*, New York, Doubleday, 1966.

BILLS R.E., VANCE E.L. et Mc LEAN O.S., « An Index of Adjustment and values », *J. Consult. Psychol.*, 1951, 15, 157-261.

BROWN R., *Words and Things*, Glencoe 111, Free Press, 1958.

DEESE J., *The Structure of Associations in Language and Thought*, Baltimore, Johns Hopkins Press, 1965.

ERIKSON E. H., *Childhood and Society*, New York, W. W. Norton, 1950.

ERIKSON E. H., « Psychosocial Identity », in : SILLS D. L. (Ed.), *International Encyclopedia of the social Sciences*, Mac Milan Company and the Free Press, 1968.

ERIKSON E. H., « The Problem of ego Identity », in : STEIN M., VIDICH A. J. et WHITE D. N. (Eds), *Identity and Anxiety*, Glencoe, Free Press, 1963.

FESHBACH S. et JESSOR R., « Cognitive processes and clinical psychology : a brief afterward », in JESSOR R. et FESHBACH S. (Eds), *Cognition, Personality and clinical Psychology*, Josey-Boss Inc., San Francisco, 1967.

HARTMAN H., *Essays on ego Psychology : selected Problems in psychoanalytic Theory*, Intern. Univ. Press Inc. N. Y., 1964.

KELLY G. A., *The Psychology of personal Constructs*, Vol. I et II, New York, Norton, 1955.



KLEIN G. S., « Peremptory Ideation : Structure and Force in Motivated Ideas », in : JESSON R., et FESHBACH S. (Eds), *Cognition Personality and clinical Psychology*, 1967.

LEWIN K., *Resolving social Conflicts*, New York, Harper, 1948.

LYNDSEY G., (Ed), *Handbook of social Psychology*, Cambridge, Mass, Addison-Wesley, 1954.

LYNDSEY G. et ARONSON (Eds), *Handbook of social Psychology*, second edition Cambridge, Mass, Addison-Wesley, 1968.

McGALL G. J. et SIMMONS J. C., *Identities and Interaction*, New York, Free Press, 1966.

MEAD G. H., *Mind, Self and Society*, in : MORRIS C. W. (Ed.), University of Chicago, Illinois, 1934.

MERTON R. K., *Social Theory and social Structures*, Glencoe III, Free Press, 1957.

MILLER D. R., « The Study of Social Relationships : Situation, Identity and Social Interaction » in : *Psychology, A Study of a Science, Vol. V*, KOCH S. (Ed.), Mc Graw Hillbook Company, inc. N.Y., 1963.

MILLET K., *Sexual Politics*, Doubleday and Company, Inc Garden City, N. Y., 1970.

MOSCOVICI S., Préface in *Psychologie sociale, une science en mouvement*, D. JODELET et coll. (Eds), Mouton, 1970.

OSGOOD C. E., Suci G. J. et TANNENBAUM P. H., *The Measurement of Meaning*, University of Ill., Press Urvana, III, 1957.

PARSONS T., « The Position of Identity in the General Theory of Action », in : GORDON C. et GERGEN K. (Eds), *The Self in social Interaction*, Vol. 1, J. Wiley and Sons, N. Y., 1969.

SARBIN T. R., « Role Theory », in : LINDSEY G. (Ed.), *op. cit.*, 1954.

SARBIN T. R. et ALLEN, « Role Theory », in : LINDSEY G. et ARONSON (Eds), *op. cit.*, 1968.

SCHEERER M., « Cognitive Theory », in : LINDSEY G. (Ed.), *op. cit.*, 1954.

SCOTT W., *The Structure of Naturel Cognition* (Mimeo), 1967.

SHERIF M., « Self Concept » in : SILLS D. L. (Ed.), *International Encyclopedia of social Sciences*, op. cit., 1968.

SUMNER W. G., *Folkways*, (Boston = Ginnlo), 1906.

[265]

TAJFEL H., « Cognitive Aspects of Prejudice », *Journal of biological Sciences*, (Suppl. Biosociological Aspects of Race), 1969, 173-191.

TAJIFEL H., « Experiments in a Vacuum », in : *The Context of social Psychology : a critical Invertigation*, ISRAEL J. et TAJFEL H. (Eds), Academic Press, London, 1971.

WICKENS D. D., « Encoding Categories of Words : an Empirical Approach to Meaning », in *Psychological Review*, Vol. 77, no 1, 1970.

WILEY R., *The Self Concept*, Lincoln, University of Nebraska Press, 1961.

ZAJONC R.B., « Cognitive Theory », in : LINDSEY G. et ARONSON (Eds), *Handbook of social Psychology*, Rev. Edition, op. cit., 1968.

ZAVALLONI M., « Cognitive Processes and Social Identity through focused introspection », *European Journal of experimental social Psychology*, Vol. 1, no 2, 1971.

[266]

**La recomposition des territoires.****Troisième partie :  
Psychologie de la vie sociale****Chapitre 10**

---

**LA CULTURE ET  
LA PERCEPTION VISUELLE***Gustav Jahoda*[Retour à la table des matières](#)

La perception a toujours été un problème central en psychologie. C'est dans ce domaine que des grands précurseurs comme Fechner, Wundt et Titchener ont commencé leurs recherches expérimentales sur les phénomènes psychologiques. Ce fait n'est pas accidentel ; en effet, la perception est d'une importance fondamentale car elle sous-tend tous nos modes d'adaptation à l'environnement. C'est le processus par lequel on sélectionne l'information provenant du monde extérieur et qui permet un ajustement correspondant de notre comportement. L'apprentissage et les processus cognitifs sont donc intimement subordonnés à la perception, et la question de savoir si et comment les individus ont des fonctionnements perceptifs différents est une question fondamentale pour comprendre le comportement humain.

Pendant presque tout le XIXe siècle c'est le modèle « photographique » de la perception visuelle qui a prévalu. Ce modèle présuppose que quelque part dans notre cerveau se trouve une « image mentale » qui correspond point par point à l'image inversée de l'objet formée sur

la rétine. Dès lors, la question de savoir pourquoi l'on voit les choses correctement donna lieu à de nombreuses controverses. Et du fait qu'on envisageait la perception comme un processus passif, quasi mécanique, la plupart des psychologues considérait qu'elle devait être uniforme pour tous les êtres humains normaux. Cependant, d'autres psychologues qui n'appartenaient pas à ce courant majoritaire ont avancé l'idée que la perception ne devait pas être la même pour tout le monde. On peut les regrouper sous deux catégories : les empiristes et les spéculatifs. Francis Galton appartient à la première. Il a entrepris de nombreux voyages et les variations de ce qu'il appelle « la faculté visuelle » parmi les différents peuples sont exposées dans son livre *Inquiries into Human Faculty* (1883) ; cette faculté visuelle correspond en gros à ce que l'on appelle aujourd'hui la perception de l'espace. A la lumière des recherches récentes qui seront exposées par la suite, il est intéressant de noter la remarque de Galton concernant les excellentes aptitudes des Esquimaux dans ce domaine. La première contribution empirique systématique est celle de Rivers dont le travail sur les différences de sensibilité aux illusions géométriques a relancé un siècle plus tard de nombreuses recherches.

Parmi les auteurs spéculatifs, les plus audacieux ont été des hommes dans la tradition de sir James Frazer qui, lorsqu'on lui demandait s'il avait jamais visité les peuples dont il était question dans ses écrits, répondait « Dieu m'en préserve ». Parmi ces spéculatifs Lévy-Bruhl est sans doute le [267] plus éminent, il a écrit que les primitifs ne perçoivent rien comme nous. Ce qui ne signifie pas que les peuples non occidentaux ont des organes sensoriels ou des systèmes nerveux différents. Il suggère en fait que les « représentations collectives » font partie intégrante de leurs perceptions de sorte qu'elles forment avec elles des unités indifférenciées et que par conséquent, ils perçoivent différemment des Européens le monde extérieur. Quand on examine le matériel sur lequel Lévy-Bruhl s'appuie pour étayer ses conceptions, il devient évident qu'il ne se réfère pas à la perception au sens strict du terme mais bien plutôt aux croyances ou aux dispositions émotionnelles, qui sont associées à la perception des objets. Ainsi, les Zunis voyaient, disait-on, les objets manufacturés comme des êtres vivants de la même manière que les plantes ou les animaux hibernants, et la plupart des exemples qu'il cite renvoient à une certaine forme d'animisme.

Un point de vue plus récent mais similaire a été avancé par Werner (1948) dans le cadre de sa théorie de la différenciation du développement psychologique. Il soutient qu'il existe un mode de perception en grande partie déterminé par l'activité motrice et l'affectivité du sujet qui perçoit, comme par exemple quand on voit un paysage gai ou triste. C'est ce que Werner a appelé la perception « physionomique » qui contraste avec notre mode « technico-géométrique » de voir habituel. Le premier mode est syncrétique, diffus et rigide ; le second discontinu, articulé et flexible. Bien que Werner n'aille pas aussi loin que Lévy-Bruhl, puisqu'il concède que ces deux modes de perception coexistent chez tout homme, il a insisté cependant sur le fait que le mode physionomique est la caractéristique des enfants et des « primitifs ». En d'autres termes, les interprétations divergent : pour Lévy-Bruhl les représentations collectives de nature animiste font partie des processus perceptifs, pour Werner la perception physionomique des « primitifs » conduit à l'animisme. Les exemples fournis par Werner sont eux aussi anecdotiques et ne sont pas plus convaincants que ceux fournis par Lévy-Bruhl. Il est intéressant de noter qu'aucun des auteurs ayant affirmé qu'il existe des différences de perception entre « primitifs » et « européens » n'a jamais eu de contact direct avec ces peuples non occidentaux.

Quand Werner formula sa théorie, le modèle « photographique » avait déjà depuis longtemps été abandonné parce qu'il était incompatible avec les faits. Par exemple, on avait pu mettre en évidence que l'image rétinienne n'était pas étroitement focalisée, et que si le modèle photographique était valide, les contours des formes auraient dû être flous. L'expérience quotidienne montre le contraire, l'interaction des cellules sensorielles le corrigeant. Même au niveau sensoriel le plus élémentaire il y a une certaine organisation de l'information reçue et cette organisation devient plus complexe à mesure que l'influx nerveux se rapproche du cortex. À la naissance, l'organisme humain semble être équipé pour discriminer la luminosité, la couleur, le mouvement et les formes simples : à ce stade du développement, le cerveau agit probablement comme une station de relais vers le système de réponses. À mesure que la maturation progresse, les fonctions du cerveau deviennent de plus en plus complexes, les informations sont alors sélectivement filtrées et comparées à celles qui sont déjà stockées et ce avant de passer à la phase de réponses. Bien que les proces-

sus primaires soient toujours en place, ils se trouvent alors intégrés à des niveaux supérieurs comme l'identification, la classification et le codage qui sont tous des aspects d'un fonctionnement cognitif complexe. Cela signifie que même à partir d'une information très restreinte véhiculée par les influx nerveux depuis la rétine, il peut y avoir des [268] jugements perceptifs vastes et généralement exacts impliquant le jeu d'inférences probabilistes qui se basent en partie sur d'autres informations déjà stockées au niveau du système nerveux central. En résumé, la perception est une modalité très importante qui permet de construire une représentation du monde extérieur à partir d'indices limités et souvent peu clairs.

Ainsi donc, contrairement à ce que le modèle photographique implique, le système nerveux ne fonctionne pas passivement ni mécaniquement mais est hautement actif dans les processus perceptifs.

La théorie perceptive une fois libérée du déterminisme physique et rigide balança du côté opposé, elle conduisit, il y a environ vingt ans, à une nouvelle approche plus connue sous le terme de New Look <sup>25</sup>. Décrite aussi par Allport (1955) comme la théorie de l'état directif, l'idée étant que des facteurs motivationnels et la personnalité influencent les processus perceptifs. Une expérience célèbre dans ce domaine est celle de Bruner et Goodman (1947) dont le but était de démontrer que le « besoin » des enfants les plus pauvres comparé à celui des enfants riches déterminait la surestimation de la taille des pièces de monnaie par les plus déshérités. Ce thème général considérant les buts et les besoins comme facteurs directifs de la perception a été repris par Hallowell (1951) et a été appliqué aux recherches transculturelles. Hallowell donne une description frappante d'un individu Ojibwa appelé Adam Big Mouth qui « percevait » disait-on un monstre à partir de stimuli auditifs.

En ce qui concerne le premier exemple, celui de l'estimation de la taille des pièces, ce type d'expérience a reçu toute une série de répliques qui n'ont pu établir sans ambiguïté des résultats définitifs. Dans sa récente revue de questions Vernon (1970) en arrive à la conclusion

---

<sup>25</sup> À ce propos, de nombreuses spéculations et expériences ont été développées en ce qui concerne la relation entre la perception et le langage. Ce problème ne peut être abordé ici. Il a été exposé de manière critique par Miller et McNeill (1969).

que les effets motivationnels et de personnalité « semblent être insignifiants sauf dans des circonstances très restreintes » (p. 241). Dans le cas cité par Hallowell, ce n'est pas le phénomène qui est remis en cause, car il ne fait aucun doute qu'Adam Big Mouth était convaincu d'avoir rencontré un monstre. Il faut aussi noter qu'on ne suggère pas que les stimuli présents aient été perçus incorrectement. Ce qui arriva, comme Tajfel (1969) l'a fait remarquer, c'est que les stimuli réels furent interprétés dans un cadre culturel différent du nôtre. Ici, on peut utilement faire appel à la distinction entre la *sélectivité* perceptive et la *distorsion* perceptive. Incontestablement, quoique l'idée soit banale, le besoin et les valeurs exercent une influence sélective sur les objets à qui l'on prête attention. Tous les publicistes savent bien que si un gadget mécanique est présenté à côté d'une robe, les hommes seront plus enclins à prêter attention au premier et les femmes à la robe. Ceci ne signifie pas pour autant qu'il ne se produit pas de distorsions réelles de l'objet perçu par l'un ou l'autre sexe. De même pour l'exemple d'Hallowell, les facteurs motivationnels produisaient une perception sélective, mais non déformée.

La théorie du New Look, après avoir été établie avec enthousiasme, s'est avérée par la suite, être une impasse. Quelles en sont les implications pour la recherche des facteurs culturels intervenant dans la perception ? Devons-nous également abandonner tout espoir dans ce domaine ? La réponse semble être de nous prémunir contre un optimisme excessif et contre toute attente de trouver des différences appréciables entre des individus dans les situations [269] habituelles. Les problèmes théoriques en jeu sont suffisamment distincts pour qu'ils valent la peine d'être examinés pour leur propre compte. La solution concernant ces différences est liée au concept de développement perceptif qui transforme les processus élémentaires, comme la discrimination des luminosités, en un système perceptif beaucoup plus complexe chez les adultes. Cette transformation est le produit de l'interaction avec l'environnement. Actuellement, la plupart des études réalisées dans le cadre de la théorie du New Look ont été effectuées dans la culture occidentale, ce qui donne une gamme de variantes physiques et sociales de l'environnement assez restreinte ; par contre, entre cultures différentes les contrastes sont beaucoup plus importants.

La controverse au sujet du New Look concerne un aspect d'un problème théorique plus général ayant divisé pendant plusieurs siècles les

chercheurs. Les protagonistes furent : d'une part Descartes dont la doctrine des idées innées conduisit au nativisme. Selon cette conception l'organisation perceptive est fonction des propriétés innées des divers systèmes sensoriels, et Locke d'autre part qui rejette la notion des idées innées et soutient que la connaissance que nous avons du monde extérieur se construit à partir de l'expérience ; cette position est plus connue sous le nom d'*empirisme*.

Comme cela se produit assez souvent, cette dichotomie tranchée s'est estompée avec le temps, et actuellement la question que l'on se pose est la suivante : qu'est-ce qui est inné et acquis dans la perception et dans quelle mesure ? Le problème a donc cessé d'être surtout philosophique et l'on reconnaît qu'il n'est pas possible d'y répondre directement et simplement ; l'accumulation lente et laborieuse des données de la recherche nous aidera à estimer jusqu'où la perception peut être modifiée par l'expérience. Pour cette question, les travaux transculturels peuvent jouer un rôle central puisqu'ils permettent d'étudier les processus perceptifs d'individus qui ont des expériences perceptives très différentes.

Quelques-unes des principales influences qui s'exercent sur le développement perceptif sont notées dans le tableau 1. La partie à gauche représente les pôles du développement, les principales sources de variation postulées figurent à droite.

FACTEURS DE VARIATION	
Enfance : base physiologiques innées	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Facteurs génétiques</li> </ul>
↓ ↓ ↓	l'expérience <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nutrition et maladies</li> <li>• Modes de socialisation</li> <li>• Les autres aspects de l'environnement social (par ex. l'école)</li> <li>• L'écologie, les aspects physiques de l'environnement</li> </ul>
Adulte : maturation du fonctionnement perceptif et cognitif	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La motivation</li> </ul>

Tableau 1. - Les influences qui s'exercent sur le développement perceptif



On a pu montrer que des facteurs génétiques produisent des différences perceptives au niveau individuel (Fuller et Thompson, 1960) ; mais bien qu'il [270 y ait eu des recherches portant sur les différences ethniques ; aucune preuve concluante ne permet de dire qu'elles sont dues à des différences transculturelles. Des variations génétiques modifient vraisemblablement la perception bien au-delà du simple niveau sensoriel comme par exemple pour les erreurs de réfraction, mais il est extrêmement difficile de le montrer. On peut dire la même chose en ce qui concerne la nutrition et les maladies ; elles affectent très certainement le développement psychologique ; leur impact sur la perception est sans doute indirect. Les trois autres facteurs regroupés sous le terme « d'expérience » ont tous, comme on a pu le montrer, une influence sur la perception. Nous les exposerons donc de manière plus détaillée.

Les motivations ont été incluses dans la liste afin de la rendre plus complète, car il est assez concevable qu'elles puissent avoir des effets différents selon les cultures. Nous devons aussi faire remarquer que les différents éléments cités sont loin d'être mutuellement exclusifs mais qu'ils interagissent. Ainsi, les facteurs écologiques peuvent jouer un rôle sur le développement génétique mais aussi influencer sur le mode de nutrition et déterminer des types particuliers de maladies.

Après avoir passé en revue un certain nombre de facteurs qui peuvent avoir un effet sur le développement perceptif et de ce fait conduire à des différences transculturelles, nous devons maintenant considérer brièvement comment de telles différences peuvent être établies. Ce problème est beaucoup plus délicat qu'on ne pourrait l'imaginer en raison de la nature de ces différences. Autrefois les voyageurs qui visitaient des pays lointains rapportaient régulièrement des contes sur les croyances et coutumes exotiques et étranges de ces peuples. A quelques rares exceptions près, dont nous discuterons par la suite, ils n'ont jamais noté que ceux-ci percevaient le monde d'une manière totalement différente de la nôtre. Cela ne doit pas nous surprendre étant donné que la perception est l'un des processus clefs de l'adaptation au monde physique et social dans lequel nous vivons tous. L'inadaptation irait à l'encontre de la survie, et il est donc biologiquement impératif que tous les peuples aient des processus similaires pour décoder l'information reçue du monde extérieur. Ainsi, l'idée que des individus

puissent percevoir de manière radicalement différente de la nôtre ne s'est limitée qu'aux auteurs spéculatifs et sédentaires. Ce qui ne signifie pas que des différences perceptives n'existent pas. Elles existent, mais elles sont généralement assez faibles et donc difficilement identifiables. Prenons comme exemple une minorité qui existe dans toutes les cultures et dont on sait qu'elle perçoit différemment de la majorité : les daltoniens - nous savons tous que le daltonisme existe mais nous ne sommes pas forcément conscients de sa singularité ; le comportement des daltoniens, sauf dans des situations très spécifiques telles que la discrimination des couleurs à luminosité constante, est difficilement distinguable du comportement de la majorité des individus. Il faut des tests spéciaux pour les identifier car, pour certaines activités leur affection peut être dangereuse, pour conduire par exemple. De la même façon, les différences culturelles ne peuvent pas toujours être facilement discernées par une observation simplement superficielle comme on le suggère parfois. Par exemple, Hall (1966) dans un livre par ailleurs excellent a écrit :

« On peut prouver que des individus élevés dans des cultures différentes vivent dans des mondes perceptifs différents si l'on se tourne vers, les problèmes de l'orientation dans l'espace et la façon de se déplacer, d'aller d'un endroit à un autre. À Beyrouth, j'étais près d'un immeuble que je cherchais. L'Arabe à qui j'avais demandé la direction m'indiqua où était l'immeuble et ses gestes [271] montraient la direction que je devais prendre. D'après son comportement je pouvais penser qu'il m'indiquait où était l'immeuble, mais de mon point de vue je ne pouvais pas dire de quel immeuble il était question ni de quelle rue il s'agissait ; trois étaient visibles de l'endroit où nous étions. Il est clair que nous utilisions deux systèmes d'orientation totalement différents » (p. 65).

Ce type d'observation ne prouve rien sur la perception. Il est sans doute plus significatif de l'échec de la communication que de différences dans les processus perceptifs. Des preuves substantielles concernant ces différences culturelles n'ont en fait été obtenues que dans deux domaines qui ne touchent pas à la perception ordinaire. Le premier concerne la perception d'un matériel pictural, le second les illusions géométriques, là où l'appareil perceptif fonctionne à la limite de ses capacités. L'ensemble des recherches qui ont été effectuées dans

ces deux domaines, sont relativement récentes. Jusqu'ici on a pu démontrer l'existence de différences culturelles ; on commence seulement à comprendre quelques-uns des facteurs qui en rendent compte mais il reste beaucoup de problèmes non résolus.

L'aperçu que nous allons en donner est nécessairement assez sélectif. La plupart des exemples proviennent d'Afrique. Ceci est dû en partie au fait que ce matériel m'était plus familier puisque j'y ai travaillé, mais aussi pour la simple raison que les travaux significatifs dans ce domaine proviennent de cette région ; on peut appliquer la maxime de Pline : « *ex Africa semper aliquid novi* ».

## 10.1. La perception picturale

[Retour à la table des matières](#)

L'intérêt que les psychologues ont porté à la perception picturale dans les cultures non occidentales est lié à l'extension des tests de développement mental. Vers 1920, on pensait que les tests d'intelligence pourraient fournir des instruments de mesure objective pour « comparer » les différentes « races ». De nombreuses recherches firent soudain leur apparition. Elles concernaient principalement la comparaison des Noirs et des Blancs aux Etats-Unis ; elles eurent aussi des prolongements en Afrique, au Pacifique et ailleurs. Les résultats de ces premières recherches ont apparemment confirmé l'idée réconfortante de la supériorité intellectuelle des Blancs, mais elles ont été remises en cause par plusieurs anthropologues qui avaient une bonne connaissance des peuples non occidentaux. Ce scepticisme fut partagé par un nombre croissant de psychologues parmi lesquels Klineberg (1935). La critique la plus pertinente concernant ces premiers tests a porté sur leur aspect verbal et sur leur contenu culturellement étranger, on essaya alors de surmonter cette objection en construisant ce qui a été appelé de façon optimiste des tests « *culture free* » (culturellement indépendants). La majorité des items qu'ils comprenaient étaient des items picturaux et/ou géométriques moins influencés, pensait-on, par le milieu culturel. Ces espoirs, malgré les bonnes intentions d'adapter le contenu des tests aux particularités culturelles, furent vite abandon-

nés quand ces tests furent appliqués sur le terrain. Biesheuvel (1952), l'un des pionniers, écrivit :

« Afin de construire des tests pour sélectionner des mineurs africains, on a, par exemple, utilisé un test analogue à celui des cubes de Kohs afin que les postulants puissent reproduire des images d'objets familiers comme une hutte, une poterie en terre décorée de motifs conventionnels. Très peu furent [272] capables d'identifier la hutte et un grand nombre ne purent reconnaître la poterie. Apparemment, les postulants ne percevaient que de simples morceaux de carton colorés. »

Dans ce domaine, les psychologues démontraient seulement à ce moment-là expérimentalement l'existence d'un tel phénomène, alors que l'on pouvait rencontrer des réflexions analogues déjà depuis de nombreuses années dans la littérature anthropologique. Kidd (1925) dans un rapport qui avait déjà été publié à la fin du siècle dernier, a décrit ses tentatives pour montrer des images aux Cafres et a constaté que beaucoup d'entre eux étaient incapables de les comprendre. Ils se demandaient ce que signifiait la tache disposée sur le papier. Ce type d'incompréhension totale se rencontre rarement aujourd'hui sauf chez certains individus (habituellement chez des personnes âgées) qui vivent dans des régions éloignées et que j'ai pu rencontrer. On peut en rencontrer également comme Doob (1961) au Nord Nigeria lorsqu'il fit une recherche sur l'interprétation picturale de sujets capables d'identifier des objets particuliers mais ne pouvant donner un sens à une image complexe. Le meilleur apport récent est peut-être celui d'un anthropologue ayant travaillé en Nouvelle Guinée surtout sur les problèmes de la perception et il est particulièrement intéressant de le citer :

« La photographie est connue des Abelams depuis leur premier contact avec les Européens en 1937. Actuellement, quand les jeunes partent travailler au moins deux ans sur la côte, ils rapportent des photographies d'eux-mêmes en vêtement moderne. Ces photographies sont effectuées la plupart du temps par des photographes chinois. Le sujet se tient raide face à l'appareil, soit seul, soit en groupe. L'arrière fond est un mur ou un tissu blanc. Aucun Abelam ne présente de difficultés pour « voir » une telle

photographie ; ils identifient et nomment l'individu s'ils le connaissent. Mais, quand on leur montre leur photographie prise alors qu'ils sont en mouvement ou alors qu'ils ne sont pas figés regardant fixement l'appareil, dans ce cas ils cessent d'identifier la photographie. Même les habitants des autres villages qui se déplaçaient spécialement parce qu'ils savaient que je possédais la photographie d'un parent décédé ne pouvaient le reconnaître et retournaient la photographie dans tous les sens. Même quand le personnage était évident (à mes yeux), sur la photographie, je devais parfois le cerner d'un trait épais avant qu'ils puissent l'identifier, et parfois j'avais l'impression qu'ils faisaient semblant de le voir plutôt qu'ils ne le voyaient réellement. Ils identifiaient plus facilement les photographies des cases et objets rituels, mais si elles étaient en noir et blanc, ils assimilaient une case d'habitation à une case du culte et ne voyaient pas de quelle case il s'agissait réellement. Les photographies en couleur leur paraissaient plus faciles parce qu'ils regardaient dans le viseur, donc en trois dimensions et qu'il ne s'agissait plus de fixer une surface plane. Cependant, ils pouvaient rarement identifier les individus. Ils avaient plutôt tendance à regarder une photo en couleur, comme on regarde un tambarau (œuvre d'art en couleur associée à un culte local). Comme il fallait que j'obtienne l'identification de photographies, sur l'échange des ignames, des palabres, et des cérémonies, j'ai pour cela entraîné un petit nombre d'hommes jeunes à reconnaître des photographies. Ils apprirent à le faire après quelques heures de discussion et de concentration visuelle. » (Forge, 1970, pp. 287-288.)

Nous avons cité un matériel suffisant pour montrer que des individus appartenant à des cultures non occidentales ont des difficultés concernant les représentations picturales. Ils les perçoivent différemment des Européens. Pourquoi en est-il ainsi ? Les manuels dans lesquels cette question est abordée (par [273] exemple : Anastasi, 1958 ; Stoetzel, 1963) fournissent habituellement une explication dont la ligne générale est la suivante : les dessins, les peintures et les photographies sont bi-dimensionnels, ils diffèrent des objets réels de diverses manières, la relation qui existe entre la représentation et son objet est gouvernée par des conventions qui doivent être apprises. Les cultures, dans lesquelles des représentations picturales de toutes sortes forment une part assez importante de l'environnement, fournissent l'expérience nécessaire à un tel apprentissage ; par contre, si cet environnement pictural fait défaut dans d'autres cultures, cette aptitude perceptive n'est pas acquise.

Cette explication peut apparaître plausible, mais elle ne repose sur aucune preuve substantielle et plusieurs objections peuvent lui être adressées. Tout d'abord, personne ne semble avoir étudié systématiquement la relation entre les expressions artistiques de cultures différentes et le degré de compréhension des images. Ainsi, on peut remarquer que chez les Abelams décrits par Forge, il existe des formes artistiques très développées : la sculpture, la peinture ; ces productions ont un lien étroit avec le culte. Elles sont très stylisées et faiblement figuratives. Ceci indique qu'un culte de l'art riche et florissant ne conduit pas nécessairement à favoriser la compréhension des photographies. Ensuite, on peut citer le cas de Goody (1970) qui a travaillé avec les Gonjas dans une région reculée du Nord Ghana. Ce groupe n'a pratiquement pas de tradition, d'art visuel, les images sont rares. Goody n'a eu aucune difficulté à faire comprendre même à des enfants analphabètes des croquis représentant des scènes domestiques ou d'autres scènes plus complexes. Il est donc difficile de préciser quels sont les caractéristiques de l'environnement qui favorisent l'apprentissage de la perception picturale.

Un autre type d'objection s'appuie sur les recherches sur le développement de l'enfant dans la culture occidentale. Plusieurs observateurs, à commencer par Stern, ont remarqué que les enfants ne commencent à apprécier les images qu'à un an environ. Valentine (1946) rapporte que son fils à cet âge était capable de dire « Ouah-ouah » quand il voyait des images représentant des chiens, même quand ces images n'étaient que de fines esquisses. Vers trois ans, comme l'a indiqué Binet, les enfants sont capables d'énumérer les objets les plus évidents d'une image. Il apparaît ici que la compréhension d'un matériel pictural est une tâche si facile que les très jeunes enfants occidentaux n'aient aucune difficulté à le faire.

De plus, il existe une expérience critique un peu inhabituelle réalisée par Hochberg et Brooks (1962), qui remet en cause l'hypothèse de base selon laquelle la reconnaissance picturale résulte d'un apprentissage. Un enfant a délibérément été élevé dans un environnement dépourvu d'images. Les parents firent très attention de ne jamais nommer les objets reproduits sur les images qu'il ne pouvait s'empêcher de rencontrer, et tout son entourage procédait de la même manière. Quand l'enfant eut dix-neuf mois, on commença à le tester. On lui présenta une série d'images représentant des objets. Le dessin précédait

toujours la photographie du même objet. L'enfant devait nommer l'objet. Les résultats fournis par des juges différents indiquent dix-sept réponses franchement correctes sur vingt et une, et une réponse ambiguë. De là, les auteurs concluent que la diversité de l'environnement ordinaire même non pictural est suffisante pour qu'il y ait apprentissage de la reconnaissance picturale. La recherche conduite ensuite par Zimmermann (1964) sur des singes conclut que la discrimination des objets avec lesquels tous les enfants normaux sont en contact facilite la discrimination des images. Hochberg et Brooks ajoutent que le manque d'apprentissage spécifique dans le cas de cet enfant implique qu'il [274] doit probablement exister un « minimum d'aptitude congénitale à reconnaître les images ». S'il est vrai aussi que cette aptitude n'existe pas dans certaines cultures une telle carence requiert alors une explication spéciale ; et il ne suffit pas de dire simplement qu'il n'y a pas d'apprentissage du « langage des images ».

On se trouve donc confronté à des Points de vue fondamentalement divergents dont le lecteur est certainement conscient qu'ils ont trait à la position de l'innéisme et de l'empirisme.

Afin d'éclaircir ce problème, il faudrait que de nombreuses recherches soient entreprises sur le développement de la reconnaissance picturale. Ce travail n'ayant pas été fait, Deregowski (1968, 1971) s'est engagé dans une analyse expérimentale de la reconnaissance picturale des Zambiens. Les sujets devaient apparier des objets et les photographies de ceux-ci. Bien que ces sujets provenaient d'un environnement relativement peu riche en stimulations d'ordre pictural, on n'a jamais obtenu d'échec complet à ce type de tâche. Les sujets réussissaient moins bien quand il s'agissait d'apparier des objets non familiers, ils faisaient plus d'erreurs entre niveaux d'abstraction différents (c'est-à-dire modèle avec photographie) qu'à un même niveau (c'est-à-dire modèle avec modèle). Il serait intéressant de refaire cette recherche dans d'autres cultures qui présentent des déficiences de reconnaissance picturale et il faudrait aussi inclure une gamme de stimuli plus complexes. Deregowski a suggéré que l'un des éléments majeurs concernant la reconnaissance picturale pourrait être conceptualisé comme « un problème de translation entre deux niveaux distincts d'abstraction ». Certes, il est clair que nous devons essayer de nous écarter de la dichotomie : reconnaissance/non-reconnaissance et qu'il faut abor-

der la perception picturale comme un continuum dans lequel plusieurs facteurs distincts entrent en jeu.

L'un de ces facteurs a été très étudié. Il s'agit de la perception picturale de la profondeur qui mérite ici un développement spécial.

### *10.1.1. La perception picturale de la profondeur*

[Retour à la table des matières](#)

Quelqu'un peut regarder une image et y voir autre chose qu'une simple tache sur une feuille de papier et même être capable de reconnaître et de nommer les divers objets représentés, sans pour autant appréhender la signification générale de l'image. On a déjà souligné que ce phénomène est très courant dans les recherches transculturelles. Cela tient au fait, entre autres, que les différentes manières de représenter l'espace à trois dimensions (3 *D*) sur un plan à deux dimensions (2 *D*) varient dans le temps et l'espace. La perspective linéaire à laquelle, nous, Occidentaux sommes habitués remonte à l'époque de la Renaissance. La figure 1 est l'un des premiers exemples frappants de la forte convergence et de la proportionnalité des formes.

L'un des premiers psychologues à s'intéresser à ce genre de problème fut Thouless (1933). Il fut frappé par les caractéristiques inhabituelles (pour un Européen) de l'art oriental. Ainsi, si l'on regarde une peinture indienne classique, elle semble normale à première vue, mais tend à devenir étrange si on l'examine attentivement. Ceci se produit parce qu'elle ne se conforme pas aux conventions européennes de la perspective linéaire.

Un autre aspect nous est montré, dans une peinture chinoise (Fig. 35) où la grandeur des cavaliers situés à des distances différentes du premier plan varie très peu. Thouless a pensé qu'il est possible de rendre compte de ces [275] aspects de l'art oriental par ce qu'il a appelé une « différence ethnique de la perception ». En particulier, il a supposé que les Asiatiques montreraient une constance de taille et de forme plus grande que les Européens ; une comparaison entre étudiants anglais et indiens a confirmé ce point. Cette ligne d'investigation a été poursuivie par Beveridge (1935) qui a testé sur des Africains de l'Ouest la constance de taille et de forme. Ses travaux ont permis de



conclure qu'il s'agit d'une différence perceptive transculturelle mais la liaison qu'elle entretient avec les préférences et les styles artistiques reste obscure et n'a pas été étudiée jusqu'ici.

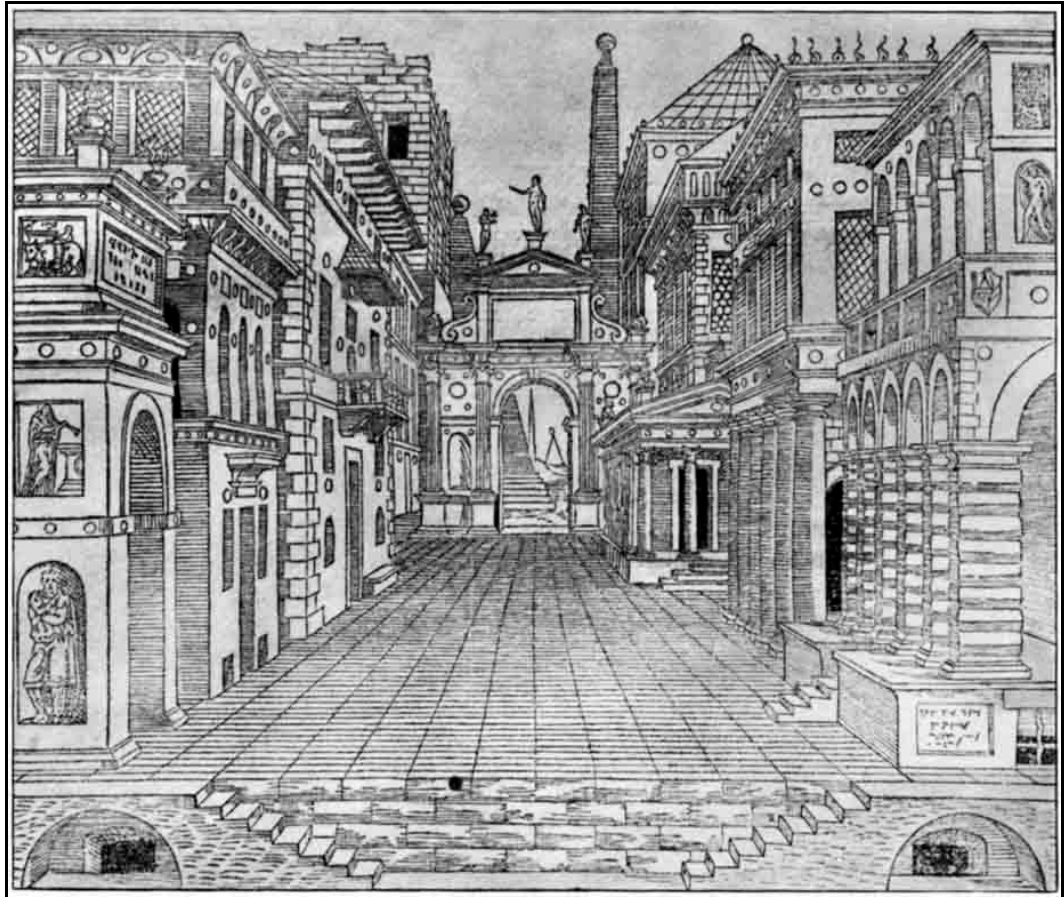


Fig. 1. La perspective linéaire en peinture (Décor de scène. D'après Sebastiano Serlio. « Il primo libro d'architettura ». Paris, 1545. Photo Larousse).

L'intérêt porté à ce domaine est tombé, et n'a repris que plus tard à partir d'une observation fortuite faite par Hudson (1960) alors qu'il testait un groupe de travailleurs bantous. Il leur administrait une batterie d'images projectives qui donnèrent lieu à plusieurs reprises à de curieuses descriptions. À ce propos, nous préférons citer l'auteur :

« La deuxième image était destinée à représenter un démagogue en train

[276]



Fig. 2. Exemple de perspective chinoise  
(Anonyme XIe s. Voyage d'un empereur.  
Extrait de James Cahill, *la Peinture chinoise*, Skira, 1960).

[277]

d'haranguer un groupe de travailleurs. C'était le personnage principal. Il était placé au-dessus des travailleurs à l'arrière-plan. Pour décrire l'atmosphère, l'artiste avait placé un long bâtiment ressemblant à une usine avec trois grandes cheminées fumantes. Par hasard, le démagogue avait les bras étendus et les mains ouvertes au-dessus de deux cheminées. Treize protocoles font état d'un homme fou qui se serait hissé sur les maisons et qui se réchaufferait les mains avec la fumée. »

Au premier abord, ceci ne semble pas avoir beaucoup de signification mais l'idée vint à Hudson que si les sujets ne peuvent saisir les indices de profondeur de l'image, et répondent en termes bidimensionnels alors leur interprétation de l'image devient incorrecte. Cette intuition conduisit Hudson

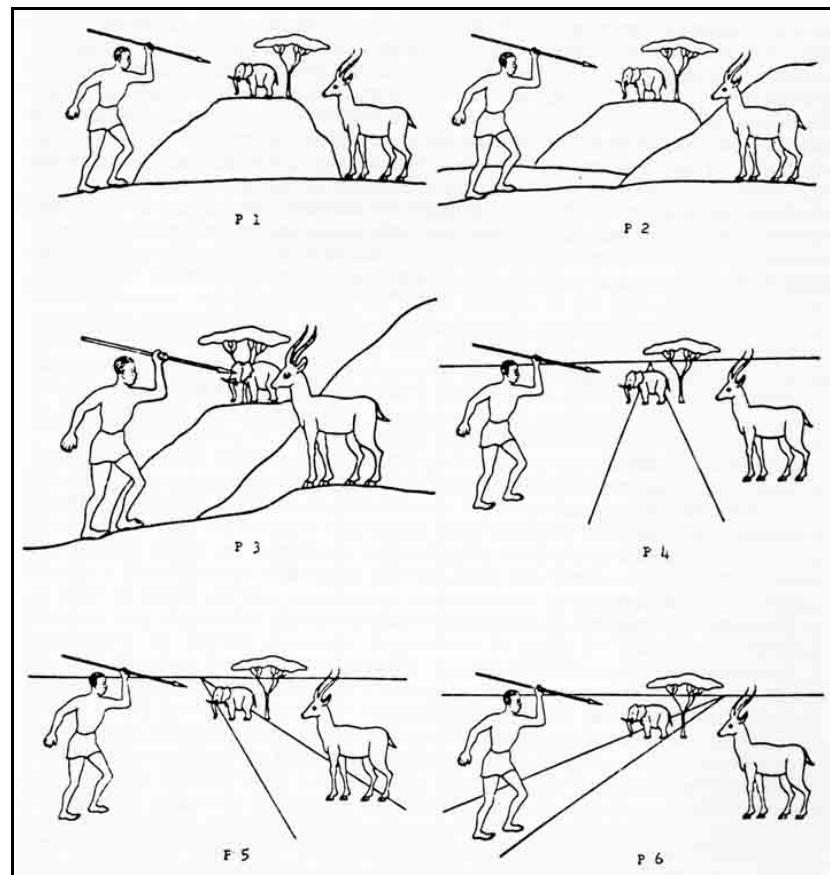


Fig. 3. Test de la perspective 3 D d'Hudson  
(D'après Hudson, *Journal of Psychology*, 1960, p. 186).

[278]

(1967) à entreprendre de nombreuses recherches en Afrique sur ce sujet. A cette fin, il construisit un test comprenant plusieurs dessins et une photographie. Les dessins dont quelques-uns sont reproduits (Fig. 3) incluent les indices de profondeur : la superposition et la perspective linéaire ; la photographie était une scène correspondant à l'un des dessins.

Les sujets voyaient les dessins individuellement et on leur posait des questions sur la signification de ces dessins. Pour les scènes de chasse, les questions étaient les suivantes :

Que voyez-vous ?

Que fait l'homme ?

Qui est le plus près de l'homme : l'éléphant ou l'antilope ?

La tâche consistait donc à identifier tout d'abord chaque objet de l'image et à s'assurer que les sujets en étaient capables. Ensuite, ils devaient décrire le type d'activité en indiquant quelle proie était visée par le chasseur et finalement spécifier les distances relatives. Un résumé des principaux résultats portant sur les dessins (ceux portant sur la photographie étaient similaires) est donné dans le tableau II. Au départ, Hudson s'attendait à ce que le niveau d'éducation soit le principal facteur déterminant de la perception en trois dimensions mais ses résultats ne vont pas dans ce sens. Les écoliers bantous viennent derrière les écoliers européens, et même les étudiants bantous donnent moins de réponses impliquant 3 dimensions que les écoliers européens. Il est aussi évident, qu'il ne s'agit pas de simples différences entre groupes ethniques, puisque les travailleurs européens ayant très peu d'instruction ont une très mauvaise performance : c'était un groupe un peu particulier de bûcherons

Échantillons	N	Taille de l'objet	de Superposition	Perspective
Écoliers européens :				
- cours préparatoire	42	26	31	17
- cours moyen	32	75	88	72
Écoliers bantous :				
- cours moyen 2	34	50	56	35
- 5e, 4e	52	69	69	48
Ouvriers européens : (éducation primaire)	60	13	13	5
Ouvriers bantous : (analphabètes)	57	0	-	0
Ouvriers bantous : (éducation primaire)	54	0	-	0
Employés bantous : (Collège)	48	23	-	12
Professeurs bantous : (Faculté)	25	56	68	48

Tableau II. - Pourcentage des différents groupes qui fournissent des réponses (trois dimensions) en fonction du type d'indice

[279]

vivant dans une communauté isolée. Il reste néanmoins que leur infériorité est une démonstration de l'importance de l'environnement dans la détermination de ce type d'activité perceptive.

Le travail de base de Hudson a donné naissance à de nombreuses expériences analogues dans différentes régions d'Afrique. Mundy-Castle (1966) a testé des écoliers du Ghiina âgés de 6 à 10 ans, dont les parents étaient en général analphabètes. Sur 122 enfants, une seule

fillette, fille d'un agriculteur, donna des réponses consistantes (3 D). Ceci confirme l'idée d'Hudson, que l'intelligence est sans doute l'un des facteurs explicatifs. Une recherche similaire conduite en Ouganda (Kilbride, Robbins et Freeman, 1968) rapporte des résultats semblables. Elle apporte néanmoins un renseignement supplémentaire : l'utilisation de la superposition comme indice semble être moins dépendante de l'éducation que les autres facteurs.

Plusieurs anthropologues ont critiqué l'interprétation qu'Hudson a donné de ses résultats. Du Toit (1966) a suggéré, en accord avec une interprétation radicale de l'hypothèse linguistique relativiste, que ce qui est perçu dépend dans une large mesure des catégories linguistiques en usage. Puisque le système lexical des langues bantoues n'inclut pas en apparence des termes comme « premier plan », « arrière-plan » les Bantous manqueraient donc de la disposition mentale nécessaire pour voir les images en profondeur. Des changements s'opèrent du fait d'un contact prolongé avec les Blancs et dans leur langue de nouvelles catégories devenant alors utilisables : ils commencent à « penser européen ».

Il y a plusieurs arguments, certains théoriques, d'autres expérimentaux montrant que la critique de Du Toit n'est pas convaincante. De nombreuses recherches n'ont pu rendre compte de cette interprétation radicale fondée principalement sur l'hypothèse de Sapir-Whorf. Il est peu probable que la prétendue non-codabilité lexicale du concept de profondeur puisse avoir une influence plus forte sur la perception picturale que sur la perception quotidienne. De plus, on a appliqué le test d'Hudson à d'autres groupes africains de langue non-bantoue ; et enfin, même si ces derniers ont une déficience lexicale, la performance très pauvre des ouvriers blancs reste alors sans explication.

Cette discussion a reçu une autre contribution anthropologique, celle de Littlejohn (1963). Il a essayé de comprendre la nature de l'espace telle qu'elle peut être vécue par une population paysanne analphabète ce qui, pense-t-il, sous-tend le genre de résultats qu'a obtenus Hudson. Les Temnés de Sierra Leone ne disposent pas de moyens uniformes pour désigner des distances moyennes. Ils utilisent un terme signifiant « l'intervalle entre deux villages » ou « terre inculte » ; les distances entre deux villages étant très variées, cette dénomination ne peut en aucun cas être une mesure au sens strict du terme. Les distances plus longues sont exprimées en fonction de l'estimation du temps

qu'il faut pour les parcourir ; les petites distances s'expriment à partir du corps, par exemple, les bras étendus. Il n'y a bien entendu aucune relation systématique entre ces différents termes descriptifs, et il n'existe aucun moyen pour mesurer des superficies. Aussi la superficie d'une exploitation agricole est-elle caractérisée par l'estimation du nombre de sacs de riz qu'elle est supposée produire. Si le résultat s'avère, être inférieur la faute en est rejetée sur les démons ou les sorciers. Tout ceci semble détails bien insignifiants, éloignés de la question concernant l'aptitude à percevoir les images en 3 D. Cependant, ceci montre de façon très nette que le mode général d'organisation de l'espace réel de la population Temné est totalement différent du mode géométrico-analytique des Occidentaux comme le suggère Littlejohn - il est vraisemblable que cette différence soit liée aux déficiences de la perception de la profondeur. En tout cas, l'étude de Dawson (1967) qui a testé parmi d'autres [280] populations les Temnés confirme que la perception en 3 D augmente significativement en fonction du contact avec les systèmes conceptuels occidentaux véhiculés par la scolarisation.

Les expériences analogues n'ont utilisé que les tests d'Hudson pour différentes populations étudiées. L'existence de difficultés rencontrées dans la perception de la profondeur est ainsi établie sans que leur nature soit élucidée. Ce dernier type de préoccupation a fait récemment l'objet du travail de Deregowski. Sa première recherche (1968b) avait pour but de savoir si les déficiences de la perception en 3 D qui ont été si souvent démontrées sont spécifiques de l'ensemble particulier des stimulus constituant le test d'Hudson. Les sujets de leur expérience vivaient en Zambie. Il s'agissait d'écoliers et d'employés de maison qui avaient été catégorisés comme percevant en 2 D plutôt qu'en 3 D à partir de leur performance au test d'Hudson. On leur a présenté alors des dessins très simples du type de ceux de la figure 4 qui ont des indices de superposition de taille et de perspective.

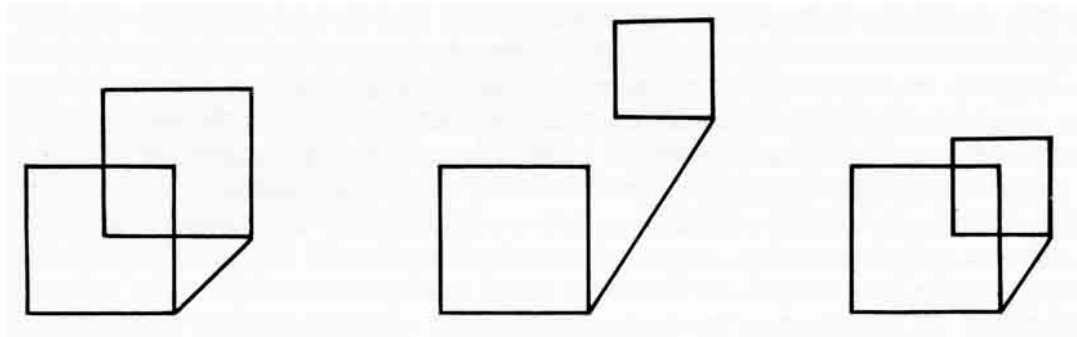


Fig. 4. Quelques exemples du test de construction de Deregowski (D après Deregowski, « Difficulties in pictorial depth perception in Africa », *Brit. J. Psychol.*, 1968b, 59, P. 197).

On fournissait aussi aux sujets un matériel de construction composé de morceaux de bambou et de pâte à modeler et on leur demandait de construire avec ce matériel « quelque chose » ressemblant au dessin. Ainsi, il devenait possible de comparer la fréquence des réponses (3 *D*) pour chacun des deux tests. Les résultats indiquent que les sujets classés (2 *D*) au test d'Hudson ne sont pas nécessairement dans cette catégorie pour la construction. En fait, les sujets qui ont donné des réponses différentes aux deux tests répondent significativement plus souvent en (3 *D*) pour le test de construction. On doit ajouter que Deregowski (1969) a construit une expérience très ingénieuse pour valider le test de construction ; elle confirme qu'il évalue bien des différences de perception. Ses résultats réfutent qu'il puisse exister une dichotomie tranchée entre les individus qui perçoivent en 2 *D* et 3 *D* comme le suggérait le test d'Hudson. En d'autres termes, l'aptitude à percevoir les images en profondeur est, comme pour beaucoup d'autres aptitudes, une variable complexe et continue. Le test d'Hudson se situe à un niveau spécifique. Si d'autres mesures comme celles qui ont été appliquées par Deregowski sont employées, alors les individus pourront être classés différemment.

Un travail ultérieur de Deregowski (1970) s'est attaqué au difficile problème du fonctionnement des indices de profondeur. Est-ce que certains indices pris isolément ou bien en combinaison particulière font que l'on « voit » en profondeur dans le sens d'une perception directe sans qu'interviennent des processus de jugement ? Ou bien four-



nissent-ils simplement une base à partir de laquelle s'établissent des jugements d'inférences du même type que ceux induits par des [281] signes conventionnels. Un exemple de ce dernier type serait une flèche symbolisant « le passage vers X ».

Si la première alternative est juste, alors on devra s'attendre à ce que les sujets 3 *D* et non les sujets 2 *D* « voient » directement la profondeur ; par contre, si les indices déclenchent des jugements interprétatifs alors on ne s'attendra ni à ce que les sujets 3 *D* ni à ce que les sujets 2 *D* « voient » directement la profondeur. Il est évidemment très difficile de différencier ces deux modes d'appréhension puisqu'on ne peut les mettre en évidence que par des moyens verbaux. C'est pourquoi la méthode adoptée est celle qu'a inventée Gregory (1966) : la « boîte de Pandore », boîte dans laquelle une diapositive est visible d'un seul œil. On peut déplacer un spot lumineux visible des deux yeux dans un plan perpendiculaire au plan de la diapositive. Si une diapositive d'une des scènes du test d'Hudson est insérée dans l'appareil, le sujet pourra déplacer le spot lumineux en avant ou en arrière jusqu'à ce qu'il lui apparaisse être situé dans le même plan que l'un des objets de l'image. Selon les termes de Deregowski : « les sujets feront les ajustements appropriés s'ils voient nettement la profondeur, autrement leurs réponses se distribueront au hasard ».

Les sujets de l'expérience étaient des domestiques zambiens et des universitaires européens. Après des essais préliminaires destinés à bien faire comprendre la tâche, on demandait aux sujets d'indiquer la position de la lumière par rapport au chasseur, à l'éléphant et à l'antilope. On a utilisé deux des planches d'Hudson, l'une ayant des indices de grandeur familière, l'éléphant était plus petit que le chasseur et que le daim ; l'autre ayant des indices de grandeur et de recouvrement, le chasseur et l'antilope sont face à des collines à l'arrière desquelles se trouve un éléphant juché sur une colline. Les résultats montrent que les Zambiens ne « voient » pas la profondeur quelles que soient les conditions. Il en est de même pour les Européens, sauf pour la diapositive ayant les deux types d'indices : la taille et le recouvrement. Deregowski conclut à partir de ces résultats que si des indices de taille familière sont disponibles, les Européens mettent en jeu leur capacité d'interpréter les indices, des processus de jugement intervenant ; quand les deux types indices sont présents ils perçoivent alors directement la profondeur et alors aucune interprétation n'est nécessaire.

Cette expérience est très importante, bien que les résultats puissent en être actuellement considérés comme insuffisants - les échantillons sont petits et une étude portant sur d'autres populations serait nécessaire. Cependant, si les résultats sont confirmés, nous comprendrons mieux les différences culturelles de la perception de la profondeur. Mais comme c'est bien souvent le cas, d'autres questions se posent : à quel stade et comment les Européens apprennent-ils à interpréter certains indices ; pourquoi des individus non occidentaux ne procèdent-ils pas de la même manière dans leur environnement familial ? En ce qui concerne le développement, y a-t-il un ordre invariant tel que « voir » avant d'interpréter et vice versa ? Pratiquement, que pouvons-nous faire pour améliorer la capacité d'utiliser les indices et pour que la profondeur soit « vue » ? Ces types de questions intéressent de plus en plus la psychologie transculturelle parce que les populations indigènes ont un besoin sans cesse croissant de s'adapter à la technologie moderne. Quelques remarques sur les implications pratiques des recherches sur la perception picturale s'imposent.

### ***10.1.2. Un exemple d'application***

[Retour à la table des matières](#)

Les images sont essentiellement un moyen de communication. On a longtemps pensé qu'elles étaient plus simples et plus facilement compréhensibles

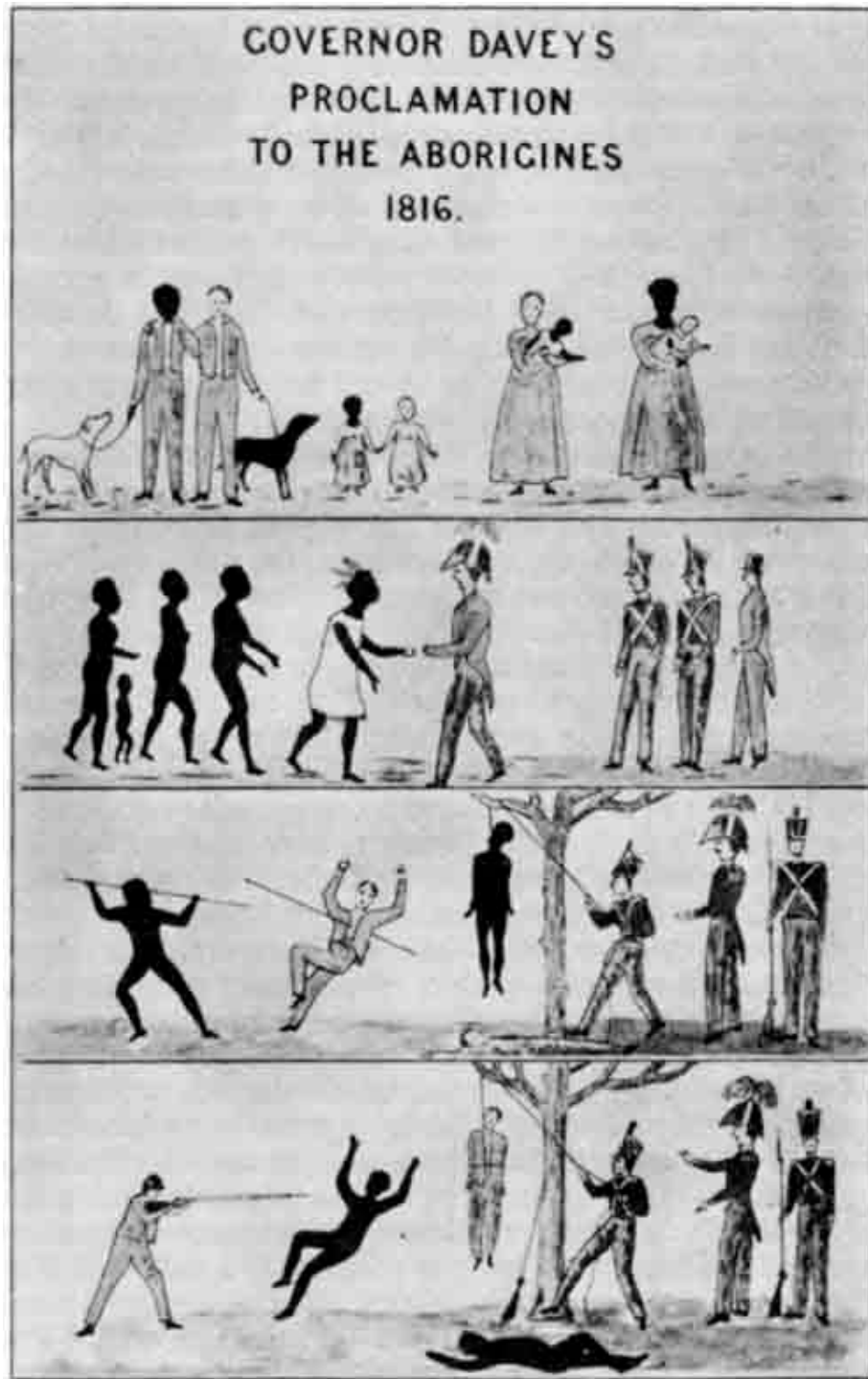


Fig. 5 Affiche d'un gouverneur d'Australie destinée à la population autochtone, qui ne parle pas anglais. (Document de l'Ambassade d'Australie, Paris).

[283]

que le langage écrit et qu'en plus elles pourraient en être des substituts compréhensibles pour tous les êtres humains. Par exemple, au début du XIXe siècle, le gouverneur de Tasmanie eut des ennuis avec les Aborigènes. Il voulut proclamer que ceux-ci se trouvaient sous la protection du gouvernement anglais, il fut alors confronté au problème de la transmission de cette information, la population étant analphabète. Il eut donc l'idée de confectionner des affiches qui expliquaient la politique de son gouvernement envers les aborigènes (Fig. 5).

Les affiches étaient appliquées sur des planches de bois et suspendues aux arbres dans des endroits fréquentés par les Aborigènes. L'affiche était composée en quatre parties. La première symbolisait l'intégration raciale et l'harmonie, ce qui n'était malheureusement pas le cas, la seconde montrait un groupe d'Aborigènes accueillis chaleureusement par le gouverneur et ses soldats, les deux dernières représentaient l'impartialité de la justice : les criminels étaient pendus quelle que soit leur race ; en fait les colons pouvaient à cette époque échapper à la justice mais non les aborigènes. La réaction la plus pertinente concernant cette campagne publicitaire fut celle de Tom, un aborigène qui travaillait pour le gouverneur : il trouva ridicule l'idée que des gens analphabètes puissent appréhender cette forme de message et il avait certainement raison.

La croyance aveugle en l'efficacité des affiches persista jusqu'à la moitié du XXe siècle, jusqu'à ce qu'on étudie plus systématiquement leur impact. Ces études ont été rapportées par Hudson (1967) ; nous n'en donnerons qu'un seul exemple qui provient de ses recherches personnelles. Il s'agit d'affiches concernant la sécurité dans les mines, l'une d'elles s'apparente par plusieurs aspects à celle du gouverneur de Tasmanie ; la figure 6 la reproduit.

Elle était destinée à montrer que la coopération est nécessaire pour empêcher les accidents. Elle montre deux veaux attachés l'un à l'autre et qui ne peuvent atteindre leur mangeoire quand ils tirent chacun dans des directions opposées, la satisfaction est obtenue quand ils se dirigent ensemble dans la même direction. Comme pour l'affiche du gouverneur, il s'agissait de symboliser une notion abstraite d'une manière censée être simple et concrète ; les différentes scènes devaient donc être considérées les unes après les autres. On s'était aussi efforcé

de communiquer le message d'une manière culturellement familière puisque l'affiche était destinée à des travailleurs de tradition pastorale.

La méthode utilisée pour cette recherche consistait à présenter les affiches aux sujets et à les questionner sur leur signification. En général, les résultats ont été assez décevants. En particulier, dans le cas de l'affiche avec les veaux, les travailleurs n'avaient pas l'idée d'examiner l'affiche de haut en bas, les animaux étaient fréquemment identifiés incorrectement, on les décrivait comme des souris, des ânes ou des lions. La plupart des sujets qui arrivaient à les identifier correctement ne pouvaient comprendre la signification de l'affiche, l'échantillon des réponses reproduit ci-dessous en atteste

- « Il faut que je m'occupe de mon troupeau. »
- « Il ne faut pas que j'attache mes animaux. »
- « Je dois me reposer et boire quand je suis fatigué. »
- « On m'indique comment élever des veaux sans leur mère. »
- « Que je dois travailler comme un animal. »

Dans l'ensemble ces réponses indiquent que les trois quarts des travailleurs ne pouvaient comprendre le message qui leur était destiné. Comme le fait remarquer Hudson : « Tant d'analogies naturalistes pour une population de tradition pastorale » ! Cet exemple a été tiré du domaine industriel, mais les modes picturaux de communication sont abondants dans de nombreux autres

[284]

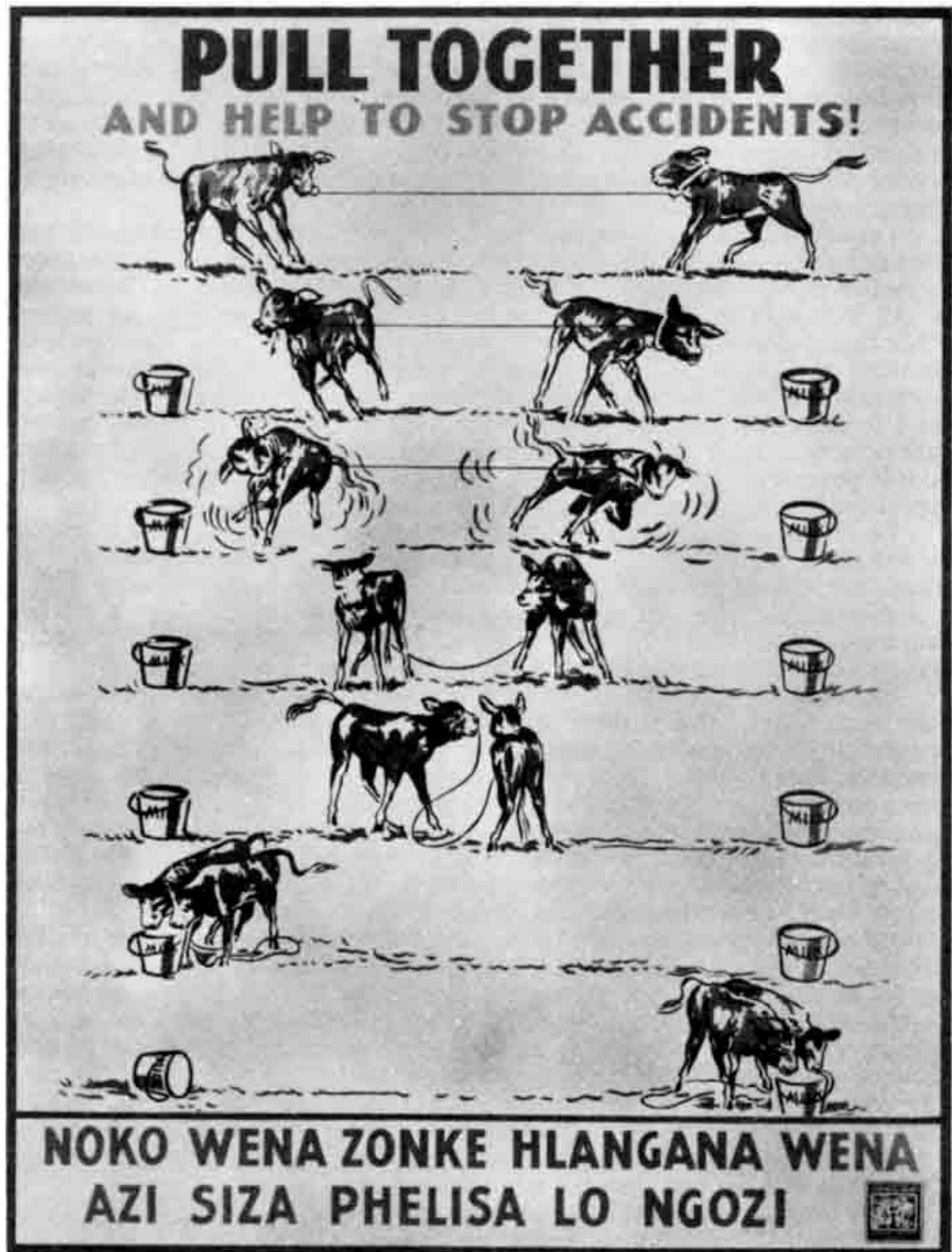


Fig. 6 Affiche destinée aux mineurs dans une mine d'Afrique du Sud.  
(Document fourni par W. Hudson).

[285]

domaines, et en particulier dans celui de l'éducation. Les recherches qui s'attaquent au problème concernant les difficultés qui ont trait à la compréhension des éléments picturaux peuvent donc avoir une portée pratique pour le développement des pays, elles contribuent aussi à l'approche théorique des processus perceptifs.

## 10.2. Les illusions géométriques

[Retour à la table des matières](#)

La croyance au fait que les fonctions visuelles varient pour différents groupes humains remonte au moins à l'époque de Darwin. Son livre intitulé *Descent of Man* fait référence à l'infériorité de la vision des Européens par rapport à celle des « sauvages » due selon l'auteur à « l'effet accumulé et transmis pendant de nombreuses générations d'une utilisation moindre de ses capacités ». On pensait aussi que les peuples primitifs étaient moins intelligents, qu'ils seraient donc trompés plus facilement que les Européens par les illusions optiques. Ces deux propositions étaient enracinées dans les opinions qui prévalaient à l'époque. Darwin se fonde sur la doctrine de Lamarck concernant l'héritage des caractères acquis, doctrine discréditée depuis. De plus on a aucune raison de supposer que les Européens utilisent moins leurs yeux, que les non-Occidentaux. La croyance en la supériorité intellectuelle des Européens est une autre de ces croyances bien ancrées qui a disparu progressivement.

La première recherche empirique importante concernant ces problèmes a été effectuée au début du siècle au cours de la fameuse expédition de Cambridge à Torres Straits <sup>26</sup>. La recherche était interdisciplinaire dans un sens qui est devenu rare aujourd'hui : plusieurs chercheurs et en particulier Rivers étaient à la fois psychologues et anthropologues. Ils étudièrent plusieurs types de fonctions psychologiques comme le temps de réaction, la discrimination tactile, la vision des couleurs en comparant la performance des indigènes à celle des sujets anglo-saxons. En ce qui concerne l'acuité visuelle, Rivers a

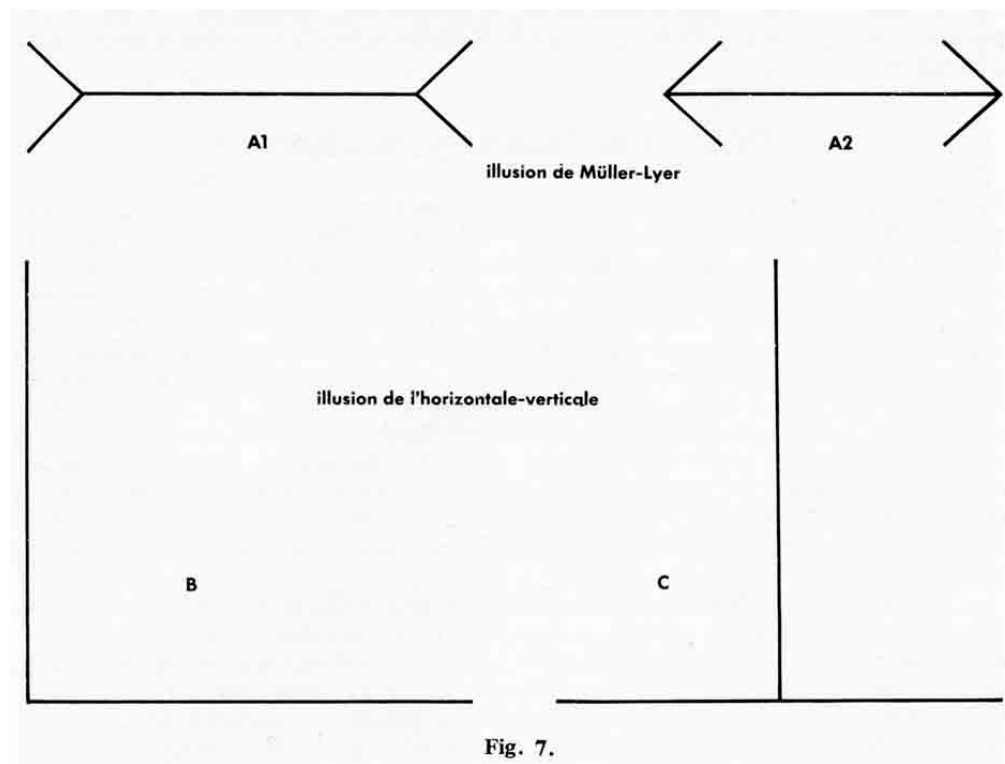
<sup>26</sup> Rivers travaillait avec les Papous, en Nouvelle-Guinée.

trouvé que les Papous étaient légèrement supérieurs aux Européens. Selon Rivers cette supériorité serait due à une moindre incidence des défauts de vision ; mais il n'y avait rien là qui ressemblât à la merveilleuse vision dont les peuples primitifs étaient supposés bénéficier.

Ce travail a ensuite été poursuivi par Woodworth (1910) qui profita de l'occasion fournie par la foire mondiale de Saint-Louis. Dans le grand style américain, un millier de personnes venant des régions les plus reculées du Monde furent conviées ; il y avait des métisses des Philippines, des Patagoniens, des Indiens d'Amérique du Nord, des Esquimaux et des Pygmés d'Afrique. Woodworth les testa et trouva que ces différents groupes ethniques avaient une acuité visuelle très similaire, nullement supérieure à celle des Européens. Ces résultats ont depuis été confirmés, la supériorité apparente des individus non occidentaux est due à leur plus grande habileté concernant l'utilisation d'indices visuels faisant partie de leur environnement familial.

Pour ses recherches sur les illusions géométriques, Rivers (1901, 1905) a surtout utilisé l'illusion de Müller-Lyer (M. L.) et l'illusion de la verticale (V.). Etant donné que nous nous référons souvent à ces illusions, nous les avons reproduites figure 7 ; il existe de nombreuses variantes de ces deux illusions ; les variantes de l'illusion de la verticale doivent cependant être distinguées [286] car comme nous le verrons par la suite, elles conduisent à des résultats interculturels différents.





Généralement pour l'illusion M.L., la ligne à flèches concaves tend à être surestimée ; pour l'illusion V. c'est la verticale qui tend à être surestimée et non l'horizontale. Rivers a trouvé que les individus non occidentaux sont plus sensibles à l'illusion H.V. et moins soumis à l'illusion M. L. que les Européens. Les « primitifs » ne sont donc pas plus sensibles aux illusions optico-géométriques que les Européens puisque la différence est opposée selon le type d'illusion.

Après ces premières recherches intensives, l'étude transculturelle des illusions a stagné pendant un demi-siècle. En Occident, l'intérêt pour le problème des illusions a cependant été très vif ; on peut se demander pourquoi les psychologues se sont penchés sur cette question depuis que Oppel proposa le terme d' « illusions géométriques » en 1855. La principale raison, résumée brièvement et schématiquement tient au fait que les illusions représentent une exception remarquable à la règle selon laquelle notre appareil perceptif nous fournit une information exacte sur le monde extérieur. Une théorie générale des phénomènes perceptifs doit rendre compte de l'existence de ces

illusions. De plus si, il existe des différences transculturelles systématiques, leurs causes doivent aussi être intégrées dans une telle théorie. Il est inutile de dire qu'actuellement, une telle théorie n'existe pas. De nombreuses explications ont été avancées pour rendre compte des illusions (Vurpillot, 1963 ; Over, 1968). Chacune de ces explications doit concorder avec les résultats transculturels. Jusqu'ici, les [287] recherches sur les illusions se sont développées pour des raisons surtout théoriques. Elles n'ont donné lieu qu'à très peu d'applications pratiques <sup>27</sup>.

Les recherches transculturelles ont cependant élargi le domaine d'investigation ; c'est ce que nous verrons par la suite. Elles ont soulevé des problèmes plus vastes sur la perception de l'espace dont les implications pratiques très importantes.

### ***10.2.1. Le travail de Segall, Campbell et Herskovits (1966)***

[Retour à la table des matières](#)

Au début des années 50, deux éminents chercheurs américains se sont lancés dans une controverse concernant le relativisme culturel et ses implications. Il s'agit d'une part du psychologue Donald Campbell et d'autre part de l'anthropologue Melville Herskovits. L'un des problèmes soulevés était de savoir dans quelle mesure la perception résulte des structures innées ou de l'apprentissage et de la pratique. Ceci revient en fait à la vieille controverse entre l'innéisme et l'empirisme. Campbell penchait en faveur de la première conception et Herskovits en faveur de la seconde ; ils décidèrent donc d'entreprendre des recherches afin de trancher le débat. Ces auteurs n'ont sans doute pas réalisé à ce moment-là qu'ils allaient faire renaître tout un courant de recherches transculturelles sur les illusions géométriques.

Ils remirent à jour les premières recherches de Rivers qu'ils prirent comme point de départ. Du même coup, ce projet ambitieux dépassa largement le simple test des différences culturelles. Ils désiraient aussi

---

<sup>27</sup> Avec le début des vols spatiaux, la compréhension des illusions perceptives a revêtu une nouvelle signification.

apporter une contribution à la compréhension des déterminants de ces différences. À partir de la théorie de la perception, ils élaborent donc une série d'hypothèses spécifiques, plus spécialement dérivées du fonctionnalisme probabiliste de Brunswick dont nous ne mentionnerons que les idées directrices, pour plus de détails nous renvoyons le lecteur aux écrits de Brunswick. Le système perceptif humain est par nature probabiliste en ce sens qu'étant ordinairement confrontés à une multiplicité d'indices visuels, nous les utilisons conjointement afin d'en inférer les caractéristiques des objets extérieurs. Ce processus est mis en place au cours des premiers apprentissages. Les inférences implicites qui se basent sur certains indices et qui s'avèrent être valides sont renforcées tandis que celles qui ne sont pas confirmées sont abandonnées. Les types d'indices sur lesquels se porte notre attention et les modes d'inférence qui y sont associés varieront en fonction de notre contexte écologique. Les individus qui seront confrontés aux illusions géométriques appliqueront donc à cette situation expérimentale leurs modes d'inférence acquis dans leur milieu naturel. Dans la mesure où ces hypothèses sont correctes on pourra prédire selon le type d'habitudes acquises, les erreurs qui seront faites selon les différents types d'illusions optico-géométriques.

Ce type d'argumentation a été avancé par Segall qui se joignit à Campbell et Herskovits. Une série d'hypothèses furent avancées ; deux d'entre elles sont fondamentales. Les auteurs écrivent (pp. 96-97)

#### Le monde charpenté :

« Pour les figures qui sont composées de lignes qui ne se rejoignent pas à angle droit, des individus qui vivent dans un environnement charpenté auront tendance à rectangulariser leurs jonctions, à percevoir ces figures en perspective et à les interpréter comme des représentations en deux dimensions d'objets à [288] trois dimensions. Ceci engendre ou du moins favorise l'illusion de Müller-Lyer. Cette tendance ayant une plus forte validité écologique chez les Occidentaux, où dans des milieux charpentés on prédit que les Occidentaux seront plus sensibles à ce type d'illusion que des individus vivant dans des environnements non charpentés. »

Par environnement « charpenté », ces auteurs parlent bien entendu d'un environnement du type de celui des pays occidentaux industrialisés, où règne la symétrie et les angles droits. Des individus élevés dans un tel contexte et qui regardent la partie gauche de l'illusion M. L. de la figure 7, appelée (A1) la percevront comme s'il s'agissait par exemple de la représentation du côté du fond de l'intérieur d'une boîte, la partie droite (A2) sera perçue comme le côté face ; dans chacun de ces cas, les angles seront implicitement traités comme des représentations en perspective d'angles droits. Ainsi, nous qui vivons dans un monde charpenté avons l'habitude de voir les choses dans une perspective linéaire, ce qui nous conduit à supposer que l'une des lignes est plus en avant et l'autre plus en arrière. Cet ajustement est automatique quand un jugement doit être porté. Par contre, les individus qui ont été élevés dans des environnements où les objets sont surtout de forme irrégulière ou ronde n'auront pas de telles habitudes, ils seront donc moins sensibles à ce type d'illusion,

La perspective et l'illusion de la verticale :

« L'illusion de la verticale résulte de la tendance à compenser le raccourcissement des lignes qui s'écartent de l'individu qui perçoit. Par conséquent la verticale du dessin qui est le stimulus pour l'illusion est surestimée. Cette tendance ayant une plus forte validité écologique pour des individus vivant la plupart du temps en plein air, dans de larges espaces, on prédira donc que de tels individus y seront plus sensibles que les Occidentaux ; cependant, quelques groupes non occidentaux seront moins sensibles à ce type d'illusion ; par exemple, les habitants des forêts tropicales ou des montagnes, à pentes raides. »

On peut facilement mieux comprendre ce qui vient d'être exposé si l'on imagine une personne qui se tiendrait debout sur un échiquier gigantesque s'étendant dans toutes les directions aussi loin qu'elle peut voir. Certaines lignes seront situées dans son axe visuel, à angle droit et parallèlement à son plan frontal, il y aura des lignes horizontales à sa gauche et à sa droite. Le premier type de lignes fuyant en avant, apparaîtra beaucoup plus en perspective que le deuxième type de lignes, les premières seront représentées sur la rétine par des lignes plus ou moins verticales. Cette personne aura appris que son monde est

composé de carrés de grandeur égale, elle sera donc consciente de ce fait. Maintenant supposons qu'on lui présente soit B soit C de la figure 7. L. Segall et coll. font l'hypothèse qu'un tel individu aura tendance à interpréter la verticale comme une ligne en perspective fuyante qui sera donc surestimée.

Afin de pouvoir tester ces hypothèses on a constitué un livret contenant ces illusions. Des précautions ont été prises pour que la communication s'établisse correctement avec les sujets, ce facteur étant une source importante d'erreurs dans ce type de recherche. Ce matériel a été administré à trois échantillons européens et à quatorze échantillons non occidentaux, soit presque à 2 000 sujets au total. Les résultats concernant les prédictions qui s'appuient sur ces deux hypothèses de base sont reportés sur le tableau III ; les résultats attendus sont comparés à ceux qui ont été effectivement obtenus.

Les ethnies ayant la plus forte sensibilité aux illusions sont toujours citées en haut du tableau, les chiffres vont en décroissant. L'ordre prédit à partir du milieu naturel des sujets est à gauche ; l'ordre observé est à droite. Deux formes

[289]

L'hypothèse de l'environnement charpenté.  
L'illusion de Müller-Lyer

Prédictions	Observations
	Européens
	Européens
	Européens
3 échantillons Européens (environnement fortement charpenté)	Sénégalais
	Ankole
	Zoulous
	Suku
	Toro
	Songe
9 échantillons non occidentaux (environnement modérément charpenté)	Fang
	Hanu
	ljaw
Zoulous (provenant en majorité d'un environnement non charpenté)	Bété
Boshiman (tous proviennent d'un environnement non charpenté)	Bochiman

## L'hypothèse sur la perspective. L'illusion de la verticale

Prédictions		Observations	Observations
		Suku	Toro
		Ankole	Ankole
Ankole, Bochiman, Sénégalais, Songe, Suku, Toro, Zoulou	Larges étendues.	Toro	Suku
		Sénégalais	Songe
		<i>Fang</i>	Fang
		<i>Ijaw</i>	<i>Ijaw</i>
		Européens	<i>Bochiman</i>
3 échantillons Européens (milieu urbain)		<i>Bochiman</i>	Européens
		Européens	Européens
		Songe	<i>Zoulous</i>
		Européens	Européens
Bété, Fang, Hanu, Ijaw	Forêt dense	Hanu	<i>Sénégalais</i>
		<i>Zoulous</i>	Hanu
		Bété	Bété

**Tableau III. - Résultats prédits et observés  
(Ordre décroissant de la sensibilité aux illusions)**

[290]

différentes de l'illusion de la verticale ont été utilisées ; c'est pourquoi il y a deux colonnes, l'une pour la version T inversée et l'autre pour la version L. Les échantillons, dont les résultats observés s'éloignent assez des prédictions, ont été indiqués en italique.

On pourra remarquer qu'en général, l'hypothèse de l'environnement charpenté se trouve être confirmée. La seule divergence notable concerne les Zoulous qui auraient dû être placés vers la fin auprès des Bochimans. Par ailleurs, il y a une bonne correspondance entre les prédictions et les résultats. Mais on ne peut en dire autant en ce qui

concerne l'illusion de la verticale. Si les échantillons européens sont bien regroupés au milieu, conformément aux prédictions, de nombreuses divergences existent par contre, par exemple les Bochimans qui vivent dans des régions désertiques auraient dû se trouver en tête de liste. Les résultats ne confirment qu'approximativement les prédictions, et l'on doit noter que les deux versions de cette illusion conduisent à des résultats assez sensiblement différents.

Le projet de Segall, Campbell et Herskovits qui a été conduit sur une échelle sans précédent reprend et élargit les travaux de Rivers. Il confirme l'existence de différences culturelles au niveau de la perception ; l'orientation empiriste se trouve donc être corroborée. Les facteurs étiologiques commencent à être mis à jour. La contribution la plus importante de ce travail a sans doute été de redonner un regain d'intérêt à toute cette problématique. On examina de ce fait plus attentivement les résultats et leurs interprétations. On peut remarquer que ces recherches étaient principalement centrées sur des variables écologiques, alors que d'autres facteurs pouvaient aussi rendre compte des résultats obtenus. Le plan expérimental était tel que les résultats pouvaient aussi être dus à des variables culturelles (non écologiques) et/ou à des différences interindividuelles des échantillons considérés. Par exemple, la distribution des réponses pour l'illusion M. L. était en accord avec l'hypothèse du monde charpenté. Mais la dichotomie entre Européens et non-Européens laisse ouverte une alternative qui s'appuierait sur d'autres variantes des différences qui peuvent exister entre Européens et non-Européens et leurs cultures. A partir des travaux de Segall et coll., plusieurs recherches ont tenté de tester les alternatives qui vont être exposées ci-dessous.

### ***10.2.2. Les recherches ultérieures sur les illusions***

[Retour à la table des matières](#)

Si l'on désire restreindre le nombre des interprétations possibles, il faut alors entreprendre des recherches sur des populations relativement homogènes ayant des habitats divers. Ceci a pu être réalisé chez les Australiens aborigènes par Mac Pherson et Gregor (1965) et au



Ghàna par nous-même. Les buts de ces recherches étaient analogues. Nous nous étendrons donc sur les derniers (Jahoda, 1966). Il s'agissait d'une recherche « naturelle ». Elle tenait compte des variantes culturelles et écologiques du milieu.

La partie Nord du Ghàna est constituée surtout de larges étendues ouvertes, les tribus Dagomba et Lobi vivent dans un environnement non charpenté. La partie centrale est constituée d'une forêt dense où vivent les Achantis qui ont des habitations rectangulaires et un mobilier charpenté. Cette situation permet donc de tester dans une même région l'hypothèse du « monde charpenté » et les hypothèses concernant la perspective. De surcroît le facteur « éducation » a été contrôlé, les sujets étant tous analphabètes. De plus, un échantillon [291] d'Ecossais urbains a été utilisé comme groupe de comparaison ; 250 sujets ont été étudiés au total.

Les résultats obtenus figurent avec les prédictions tirées du travail de Segall et coll., au tableau III. Pour l'illusion M. L., les Ecossais suivent les prédictions. Ce sont les plus sensibles, par contre les tribus du Ghàna ne s'ordonnent pas conformément aux prédictions. En fait, aucune des différences internes n'était significative.

L'hypothèse du monde charpenté : l'illusion Müller-Lyer

Prédictions	Résultats : score moyen
Écossais (environnement fortement charpenté)	23.22
Achanti (environnement modérément charpenté)	17.61
Dagomba ————— (environnement non charpenté) —————	17.44
Lobi	15.18

L'hypothèse sur la perspective : l'illusion horizontale-verticale

Prédictions	Résultats : score moyen
Dagomba (larges étendues)	22,71
Lobi	1,65
Écossais (urbain)	11,16
Achanti (forêt dense)	16,22

**Tableau IV. - Les prédictions et les résultats  
pour les Ghanéens analphabètes et les Écossais**

(Les prédictions : classement par ordre décroissant de sensibilité aux illusions  
(les scores élevés correspondent à une forte sensibilité).

En ce qui concerne l'illusion de la verticale, le seul résultat qui se rapproche des prédictions est celui des Écossais qui occupent une position intermédiaire. Bien que les Lobi et les Dagomba vivent exactement dans le même type d'environnement, ils se trouvent aux deux extrêmes ce qui est contraire à l'hypothèse. Ces résultats combinés avec les résultats similaires obtenus par Gregor et Mac Pherson mettent considérablement en doute l'hypothèse écologique de départ : si elle était valide, elle devrait pouvoir être confirmée intra- et inter-

culturellement. On peut donc confirmer le fait que des différences culturelles existent, mais leurs déterminants restent à explorer. Tout semble se passer [292] comme si de multiples facteurs étaient impliqués ; ces facteurs peuvent interagir de façon complexe et variée. Cela expliquerait l'inconsistance des résultats obtenus.

L'un des facteurs pertinents semble être le facteur éducatif. Dans l'expérience qui vient d'être exposée les sujets analphabètes du Ghàna ont été comparés à des Ecossais ayant été scolarisés. Le même type de critique est applicable au travail de Segall et coll. Une autre recherche fut entreprise. Elle avait pour principal objectif d'examiner l'effet de l'éducation sur la perception des illusions géométriques (Jahoda et Stacey, 1969). Il s'agissait de répondre à deux questions bien spécifiques. a) Est-il possible de trouver des différences culturelles de sensibilité aux illusions parmi des sujets qui ont reçu le même type d'éducation ? b) Si des différences persistent du moins pour certaines illusions, peut-on les effacer par un apprentissage professionnel touchant aux domaines des arts ou de l'architecture, domaines qui contribuent à former les jugements perceptifs ? Le plan expérimental est simple. On a comparé au total 600 sujets au Ghàna et en Ecosse « ayant reçu une formation » et « n'ayant pas reçu une telle formation ». Les sujets étaient tous des universitaires ou des collégiens ; le terme « formation » signifie ici l'apprentissage spécialisé dans le domaine des arts et de l'architecture. Un nouvel élément a été introduit ici, un nombre plus important d'illusions sont reproduites figure 8 <sup>28</sup>.

Nous n'indiquerons que les principaux résultats obtenus. En premier lieu, on trouve très peu de différences intra-culturelles entre les sujets ayant reçu une formation et les sujets qui n'en ont pas reçu. Par contre, sauf pour l'illusion M.L. et pour les illusions de « dichosection », on trouve des différences importantes entre les Ghanéens n'ayant pas de formation et les Ecossais. Et, sauf pour le carré d'Helmholtz et les illusions de la verticale, les Ecossais sont les plus sensibles aux illusions géométriques. La formation spécialisée élimine les différences culturelles pour la moitié des illusions, le reste étant in-

---

<sup>28</sup> La version du T inversé de l'illusion de la verticale a été remplacée par la version L, Deregowski (1967) ayant démontré que la ligne divisée ou dichosection introduit un effet spécifique ne relevant pas des différences transculturelles ; ce qui a par ailleurs été confirmé.

changé. Il y a aussi une interaction très nette entre la culture et la formation spécialisée pour certaines illusions et non pour d'autres. Dans l'ensemble les résultats sont très complexes ce qui tend à suggérer que la seule variable écologique ne peut rendre compte des variations transculturelles pour la perception des illusions. Des recherches sont poursuivies actuellement. On donnera deux exemples concernant les illusions M. L.

Pour les cultures occidentales, des recherches ont montré que la centration de l'attention sur certaines parties de la figure peuvent biaiser les taux des effets d'illusion. Si des individus appartenant à des cultures différentes centrent donc leur attention différemment, alors on sera plus à même d'expliquer les variations transculturelles. Davis et Carlson (1970) ont testé cette hypothèse et ont comparé des Américains à des Ougandais en variant expérimentalement les consignes afin d'induire des changements dans la centration de l'attention. Le résultat est peu concluant, certaines différences intra-culturelles se sont avérées être aussi importantes que certaines différences inter-culturelles.

Une conception radicalement nouvelle a été avancée par Pollack (Pollack et Silvar, 1967) : elle implique un facteur génétique de plus ou moins grande sensibilité aux illusions. La pigmentation de l'œil, liée à la couleur de la peau, réduit la capacité de détecter les contours et réduit donc la sensibilité en général aux illusions géométriques. Cette interprétation pourrait s'accorder au

[293]

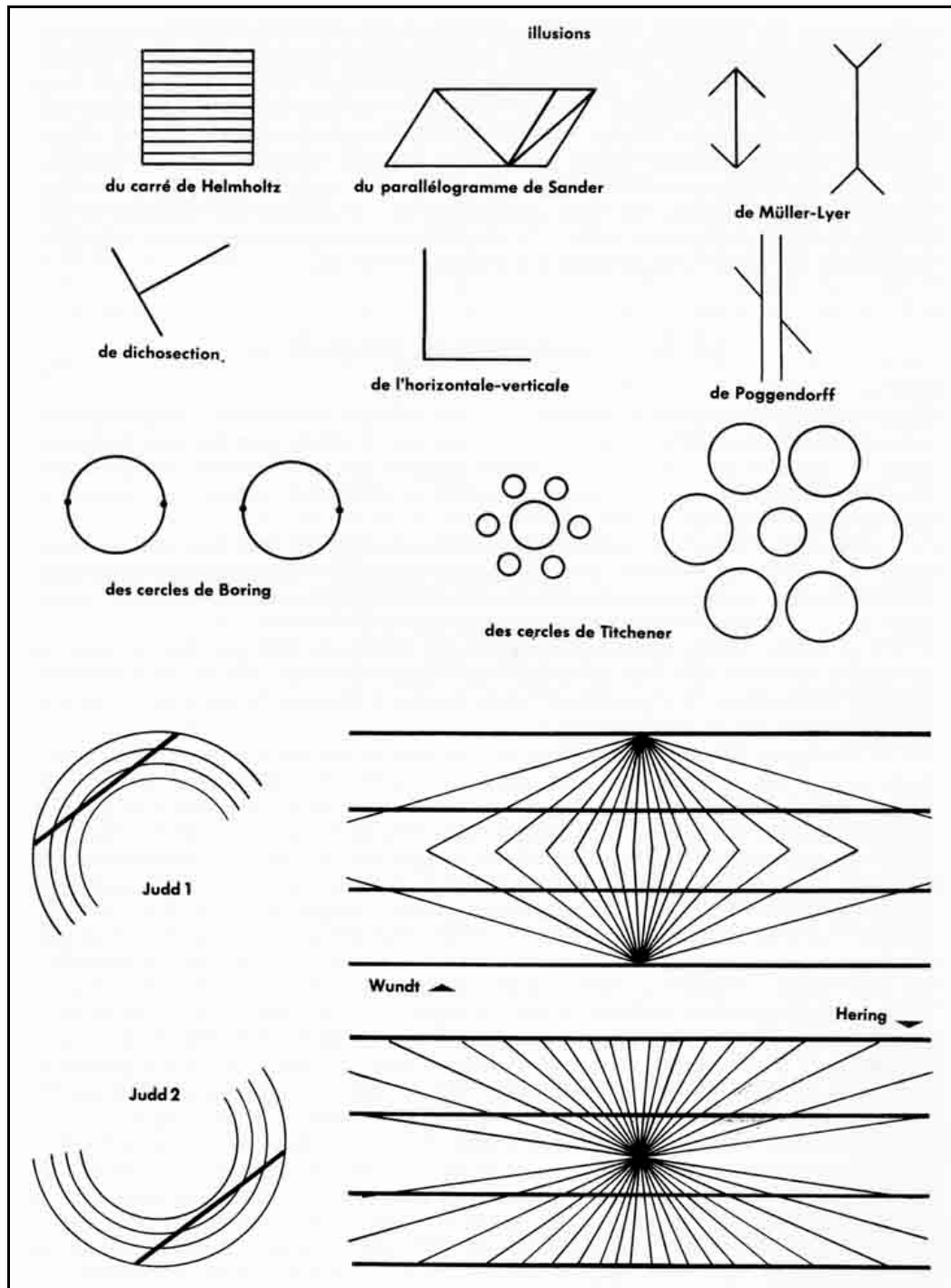


Fig. 8 (D'après Jahoda et Stacey, « Susceptibility to geometrical illusions according to culture and professional training », *Perception and Psychophysics*, 1970, vol. 7 (3), p. 180 et 181).

[294]

moins avec les résultats qui viennent d'être exposés à savoir que pour la plupart des illusions les Ecossais sont plus sensibles que les Ghanéens. Cependant, il faut être prudent, car la recherche de Pollack a été effectuée sur très peu de sujets et Armstrong et coll. (1970) n'ont pas réussi à retrouver ces résultats. D'autre part, Berry (1971) a fait une nouvelle analyse de ces vastes données transculturelles dont le résultat appuie l'hypothèse de Pollack. Ces résultats furent confirmés par une étude faite spécialement pour vérifier l'hypothèse de Pollack, où l'on comparait des étudiants du Malawi et des étudiants écossais (Jahoda, 1971). La controverse est donc très active. Elle sera sans doute un point d'appui pour les recherches futures.

## 10.3. Conclusions et perspectives

[Retour à la table des matières](#)

Dans le premier chapitre de son livre sur les théories perceptives, Allport (1955) imagine un visiteur d'une autre planète qui serait guidé par des psychologues dans de nombreux laboratoires. Dans chacun de ces laboratoires des gens sont afférés à tester des hypothèses. Après en avoir fait le tour, le visiteur se tourne vers ses guides et leur dit :

« Je pense avoir vu suffisamment vos laboratoires. Ce que vous m'avez montré est très intéressant. Maintenant, si vous n'y voyez aucune objection, j'aimerais que vous me conduisiez là où se développe votre psychologie systématique. J'aimerais voir à quoi ressemble votre *théorie*. »

Les guides furent alors très ennuyés car il n'existe pas une théorie mais de multiples théories. Ils (les porte-parole étaient Tolman, Hull, Woodworth, Köhler, Skinner etc.) s'excusèrent et se mirent à discuter entre eux sur le rôle des théories et sur leur nécessité.

L'à-propos de cette petite histoire est sans doute évident pour le lecteur nous avons fait le tour des principaux domaines de recherches transculturelles sur la perception ; si le lecteur s'attendait à trouver à la fin une grande théorie où tout serait bien en place, il doit être déçu. Il existe de nombreuses théories sur la perception, aucune d'elles ne permet de répondre totalement à la question : pourquoi certains individus dans certaines cultures ne peuvent pas reconnaître des objets et des personnes représentés picturalement. Le choix des termes (certains individus dans certaines cultures) est délibéré, car il n'existe pas à proprement parler de cas culturels authentiques où la majorité des individus ne pourraient attribuer aucun sens aux images. Ce problème est très curieux, car non seulement les recherches sur les animaux et sur les enfants ont montré que la reconnaissance des images simples est une tâche assez facile, mais comme les fresques des cavernes, pour des hommes préhistoriques et plus récemment celles des Bochimans et des aborigènes d'Australie témoignent de la capacité pour des cultures relativement primitives d'achèvement de la représentation picturale. En fait, les influences occidentales se font de plus en plus grandes et il est donc devenu de plus en plus difficile de trouver des individus incapables de comprendre des images. On devra explorer plus systématiquement quelle est la nature de leurs difficultés et quels apprentissages sont nécessaires pour qu'ils puissent surmonter le mieux possible ces difficultés. La perception picturale de la profondeur est relativement difficilement atteinte, cette déficience est très répandue même chez les individus scolarisés. Il serait nécessaire de poursuivre une analyse détaillée des indices utilisés dans la perception de la perspective. Il faudrait inclure des gradients qui n'existent pas dans le test d'Hudson. [295] La distinction intéressante qui a été proposée par Derogowski entre « voir » d'emblée et inférer la profondeur offre une voie pour des recherches futures.

Il existe de nombreuses théories concernant les illusions géométriques. Presque aucune d'entre elles ne peut affirmer être totalement comprise et expliquée. Les hypothèses transculturelles dérivent généralement de l'une de ces théories. Il faut noter qu'elles ne prétendent absolument pas expliquer l'existence de l'illusion en tant que telle. Elles prédisent simplement le taux et la direction des différences de l'effet illusion entre les individus de différentes cultures ou d'environnements différents. La théorie la plus large et la plus ambitieuse concer-

nant les illusions et qui s'appuie sur un grand nombre de travaux minutieux est celle de Piaget (1961). Jusqu'ici, elle n'a pas inspiré directement des travaux transculturels, mais il faut espérer qu'elle le fera dans l'avenir. Bien que les différences culturelles en tant que telles ne soient pas mentionnées par Piaget, il postule cependant explicitement que les directions des tendances à la sensibilité à un stade avancé du développement seraient orientées différemment selon les types d'occupation ; ce qui signifie clairement qu'il est possible qu'une telle perspective puisse conduire à des recherches dans des environnements culturels différents.

La vérification transculturelle de la théorie de Piaget concernant les illusions nécessiterait de nombreuses recherches ayant trait au développement génétique. Un grand nombre de travaux comparatifs effectués dans plusieurs régions du globe se sont déjà consacrés au développement cognitif. Il faudrait qu'un effort similaire soit fait en ce qui concerne la perception, non seulement pour les illusions, mais aussi pour la perception picturale.

Jusqu'ici, les déterminants du comportement perceptif ont été inférés surtout à partir des réponses d'adultes. Il faudrait vérifier que ces inférences s'appliquent aussi chez l'enfant. Tout ceci s'applique également au modèle qui intègre le plus de variables et qui a été proposé par Berry qui a essayé de relier les différentes facettes du fonctionnement perceptif à l'écologie, à la socialisation et au changement social.

D'après ce bref aperçu, il ressort que l'on commence tout juste à saisir les problèmes de la culture et de la perception. Nous ne devons pas cependant nous décourager. Assez récemment French (1963) posait la question : « Est-ce que des individus de cultures différentes perçoivent différemment ? » La seule preuve empirique sur laquelle il pouvait s'appuyer pour répondre affirmativement était le travail de Rivers du début du siècle et le rapport d'un des informateurs d'Hallowell.

En l'espace de quelques années, nous avons progressé rapidement en accumulant des masses de preuves qui nous permettent de répondre à cette question de manière certaine par l'affirmative. La prochaine



étape consistera à comprendre de façon plus approfondie quels sont les facteurs responsables de ces différences. Nous serons alors éventuellement capables d'aider pratiquement des peuples qui ont des difficultés perceptives, difficultés qui sont un handicap à leur adaptation à un monde qui devient de plus en plus technologique.

GUSTAV JAHODA

traduit de l'anglais par Patricia Nève

[296]

## Références bibliographiques

[Retour à la table des matières](#)

ALLPORT F. H., *Theories of perception and the concept of Structure*, New York, Wiley, 1955.

ARMSTRONG R. E., RUBIN E. V., STEWART M. et KUSTNER L., Susceptibility to the Müller-Lyer, Sander Parallelogram and Ames Distorted Room illusions as a function of age, sex and retinal pigmentation among urban Midwestern children. Duplicated Research Report, Department of Psychology, Northwestern University, Evanston, Illinois, 1970.

ANASTASI A., *Differential Psychology*, New York, Macmillan, 1958.

BEVERIDGE W. M., « Racial differences in phenomenal regression », *Brit. J. Psychol.*, 1935, 26, 59-62.

BERRY, J. W., MÜLLER-LYER, « Susceptibility : Culture, Ecology or Race ? » *Internat. J. Psychol.*, 1971, 6, 193-197.

BERRY J. W. (n. d.), *Ecology, Culture and perceptual Development*, Monograph in preparation.

BIESHEUVEL S., « The study of African ability », *African Studies*, 1952, 11, 105-117.

BRUNER J. S. et GOODMAN C. D., « Value and need as organizing factors in perception », *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1947, 42, 33-44.

DAVIS C. M. et CARLSON J. A., « A cross-cultural study of the strength of the Müller-Lyer illusion as a function of attentional factors », *J. Person. Social Psychol.*, 1970, 16, 403-410.

DEREGOWSKI J. B., « The horizontal-vertical illusion and the ecological hypothesis », *Internat. J. Psychol.*, 1967, 2, 269-273.

DEREGOWSKI J. B., « Pictorial recognition in subjects from a relatively pictureless environment », *African Social Research*, 1968a, 5, 356-364.

DEREGOWSKI J. B., « Difficulties in pictorial depth perception in Africa », *Brit. J. Psychol.*, 1968b, 59, 195-204.

DEREGOWSKI J. B. et BYTH W., « Hudson's pictures in Pandora's Box », *J. cross-cultural Psychol.*, 1970, 1, 315-323.

DEREGOWSKI J. B., « Responses mediating pictorial recognition », *J. Social Psychol.*, 1971.

DOOB L., *Communication in Africa - A Search for Boundaries*, New Haven, Yale University Press, 1961.

DU TOIT B. M., « Pictorial depth perception and linguistic relativity », *Psychologia Africana*, 1966, 11, 51-63.

FORGE A., « Learning to see in New Guinea », in : MAYER P. (Ed.), *Socialization*, London, Tavistock, 1970.

FRENCH D., « The relationship of anthropology to studies in perception and cognition », in KOCH S. (Ed.), *Psychology : A Study of a Science*, New York : McGraw-Hill, 1963.

FULLER J. L. et THOMPSON W.R., *Behavior Genetics*, New York, Wiley, 1960.

GOODY E., *Personal Communication*, 1970.

GREGOR A. J. et MCPHERSON D. A., « A study of susceptibility to geometric illusions among cultural subgroups of Australian aborigines », *Psychologia Africana*, 1965, 11, 1-13.

GREGORY R.L., *Eye and Brain*, London, World University Press, 1966.

HALL E. T., *The Hidden Dimension*, New York, Doubleday, 1966.

HALLOWELL A. L., « Cultural factors in the structuralization of perception », in : ROHRER J. H. et SHERIF M., *Social Psychology at the Crossroads*, New York, Harper, 1951.

HOCHBERG J. et BROOKS V., « Pictorial recognition as an unlearned ability : a study of one child's performance », *Amer. J. Psychol.*, 1962, 75, 624-628.

HUDSON W., « Pictorial depth perception in sub-cultural groups in Africa », *J. social Psychol.*, 1960, 52, 183-208.

HUDSON W., « The study of the problem of pictorial perception among unacculturated groups », *Internat. J. Psychol.*, 1967, 2, 89-107.

[297]

JAHODA G., « Geometric illusions and environment : a study in Ghana », *Brit. J. Psychol.*, 1966, 57, 193-9.

JAHODA G. et STACEY B., « Susceptibility to geometrical illusions according to culture and professional training », *Perception and Psychophysics*, 1970, 7, 179-184.

JAHODA G., « Retinal pigmentation, illusion susceptibility and space perception », *Internat. J. Psychol.*, 1971, 6, 199-208.

KIDD D., *The Essential Kaffir*, London, Black, 1925.

KILBRIDE P. L., ROBBINS M. C. et FREEMAN R. B., « Pictorial depth perception and education among Baganda school children », *Perceptual and Motor Skills*, 1968, 26, 1116-1118.

KLINEBERG O., *Race Differences*, New York, Harper, 1935.

LÉVY-BRUHL L., [\*Les Fonctions mentales dans les Sociétés inférieures\*](#), Paris, Presses Universitaires de France (première édition 1910), 1951.

LITTLEJOHN J., « Temne space », *Anthropological Quarterly*, 1963, 31, 1-17.

MILLER G.A. et MCNEILL D., « Psycholinguistics », in : LINDZEY G. et ARONSON E. (Eds), *The Handbook of social Psychology*, Vol. 3, Reading, Mass., Addison-Wesley, 1969.

MUNDY-CASTLE A. C., « Pictorial depth perception in Ghanaian children », *Internat. J. Psychol.*, 1966, 1, 290-300.

OVER R., « Explanations of geometric illusions », *Psychol. Bull.*, 1968, 70, 545-562.

PIAGET J., *Les Mécanismes perceptifs*, Paris, Presses Universitaires de France, 1961.

POLLACK R. H. et SILVAR S. D., « Magnitude of the Müller-Lyer illusion in children as a function of the pigmentation of the *fundus oculi* », *Psychonomic Science*, 1967, 8, 83-84.

RIVERS W. H. R., « Introduction and vision », in : HADDON A. C. (Ed.), *Reports on the Cambridge Anthropological Expedition to the Torres Straits*, Vol. II, Part 1, Cambridge, The University Press, 1901.

RIVERS W. H. R., « Observations on the senses of the Rodas », *Brit. J. Psychol.*, 1905, 1, 321-396.

SEGALL M. H., CAMPBELL D. T. et HERSKOVITS M. J., *The Influence of Culture on visual Perception*, Indianapolis, Bobbs-Merrill, 1966.

STOETZEL J., *La Psychologie sociale*, Paris, Flammarion, 1963.

TAJFEL H., « Social and cultural factors in perception », in : LINDZEY G. et ARONSON E. (Eds), *Handbook of social Psychology*, Vol. 3, Reading, Mass., Addison-Wesley, 1969.

THOULESS R. H., « A racial difference in perception », *J. social Psychol.*, 1933, 4, 330-339.

VALENTINE C. W., *The Psychology of early Childhood*, London, Methuen, 1946.

VERNON M. D., *Perception Through Experience*, London, Methuen, 1970.

VURPILOT E., *L'Organisation perceptive*, Paris, Librairie Philosophique J. Vrin, 1963.

WERNER H., *Comparative Psychology of mental Development*, New York, International Universities Press, 1948.

WOODWORTH R. S., « Racial differences in mental traits », *Science*, 1910, 31, 171-186.

ZIMMERMANN R., *The Facilitation of Picture Discrimination after Object Discrimination learning in the neonatal Monkey and probably vice versa*, Paper read at the meeting of the Psychonomics Society, Niagara Falls, 1964.

[298]

**La recomposition des territoires.****Troisième partie :  
Psychologie de la vie sociale****Chapitre 11**

---

**LA PENSÉE SOCIALE*****Michel-Louis Rouquette***[Retour à la table des matières](#)

De la formulation d'Aristote à l'axiomatisation de Whitehead et Russell, la logique formelle s'est toujours donné pour tâche de définir les conditions de la pensée juste. Elle propose comme telle un modèle de conformité et construit un type de cohérence qui trouvent leur sanction au plan empirique, avant tout dans les explications, les hypothèses et le mode même de constitution de la science et dans les diverses entreprises techniques. Si la logique formelle énonce ainsi des lois de la pensée, ce n'est pas que cette légalité soit celle immanente à tout fonctionnement d'une intelligence humaine, mais plutôt celle que doit épouser toute pensée qui entend agir efficacement sur le monde. L'essence de la logique est alors de se révéler à la fois comme *normative* et *seconde* : normative en ce sens qu'elle ordonne et justifie les démarches de la pensée qui prétend au vrai ; seconde en ce sens précisément que loin d'apparaître naturellement dans l'exercice de leur faculté de penser, elle doit être apprise par les individus. En d'autres termes, la logique formelle n'est pas la réplique épurée et systématique

des structures immédiates de la pensée naturelle, telle qu'elle se manifeste concrètement chez les individus et dans les groupes.

Quelles sont donc les caractéristiques les plus générales de cette dernière ? Elle est d'abord *sociale*. D'une certaine manière, toute pensée l'est évidemment à quelque degré dès lors qu'elle se manifeste dans la communication et le comportement. Toute représentation, toute démarche intellectuelle dépendent en outre de l'ordre contemporain de la société où elles adviennent, de ses formes et de ses traits, de son organisation et de son économie. Mais surtout, la pensée « naturelle » est « sociale » en ce qu'elle prend pour objets privilégiés les « autres », les relations entre les individus, les thèmes et les croyances du domaine collectif. En effet, comme le note Heider (1967), c'est à propos de ces problèmes qu'apparaissent les structures cognitives les plus complexes et que donc la pensée a le plus lieu de s'exercer. La pensée « naturelle » ne désigne pas ainsi quelque jaillissement premier qui ne devrait rien aux formes et aux normes de la culture. Au contraire, elle constitue à la fois le témoignage et dans une mesure l'œuvre d'une société et de son histoire. On retrouve ici sous plusieurs aspects les anciennes conceptions de Tarde (1895) : pour cet auteur en effet, le champ étroit de la logique classique devait être élargi jusqu'à pouvoir inclure ce qui traditionnellement était considéré comme extérieur voire opposé à ce champ. Il en venait ainsi à dégager le projet d'une logique « sociale », lieu des communications et des processus d'influence, distincte de la logique individuelle, lieu de la pensée claire et scientifique. Tarde est ainsi sans doute le premier à avoir désigné le domaine propre qu'aborde ce chapitre.

[299]

Par ailleurs, la pensée « naturelle » est également *concrète*, c'est-à-dire ici qu'elle s'attache surtout à des questions et des situations quotidiennes au niveau même de leur apparaître et de leurs implications immédiates. C'est une pensée d'application, qui résoud, organise ou interprète sans différer, s'accommode mal des incertitudes ou des nuances et se développe au plan de la réalité vécue. Pour toutes ces raisons, une telle pensée est étroitement dépendante de l'environnement global de l'individu qui la produit.

Comme phénomène caractéristique de l'activité intellectuelle des individus et des groupes, la pensée « sociale », « naturelle » et

« concrète » constitue évidemment de droit un objet d'étude pour la psychologie. Toutefois, la plupart des recherches conduites en ce domaine ont défini cet objet par exclusion, c'est-à-dire qu'elles se sont bornées à prendre la mesure de ses écarts à la pensée juste telle que la construit la logique classique. On peut citer, entre autres exemples, les études menées par Sells (1936) sur l'effet d'atmosphère : celui-ci désigne l'influence des habitudes verbales sur le raisonnement et la pensée, plus précisément les consécutives fausses ou inadéquates induites par les stéréotypes linguistiques de tous ordres. Dans cette perspective, on peut alors essayer de dégager les facteurs qui entraînent chez les individus semblable distorsion du raisonnement. Or, il est sans doute assez inadéquat de souligner l'imperfection et l'incohérence de la pensée naturelle comparée au modèle que présente la logique formelle, dans la mesure où cette attitude revient à projeter la norme au plan des phénomènes et à se condamner ainsi à ne jamais relever qu'un catalogue de lacunes et d'erreurs. Le point de vue du logicien ne saurait être celui du chercheur en sciences humaines : pour ce dernier, il ne peut y avoir des utilisations incorrectes qui s'opposeraient simplement à la nécessité d'une démarche correcte, mais seulement des utilisations et des démarches *différentes*. Il faut donc partir du fait brut que la pensée naturelle est *autre* et, au bout de cette différence, l'étudier en propre.

Il reste ainsi à promouvoir une étude naturelle de la pensée, c'est-à-dire une étude spécifique de la pensée « naturelle ».

Si la logique, en son sens le plus large, est la définition d'une cohérence interne constitutive d'un système donné, sans doute cette pensée naturelle, à travers la diversité de ses manifestations, a-t-elle aussi sa propre logique, différente de l'autre. L'opposition de la logique formelle à la pensée naturelle n'est donc pas celle d'un modèle achevé à ce qui en serait la déformation, mais bien celle d'un système à un autre système. En d'autres termes, il doit y avoir aussi une cohérence et pour tout dire une logique propre de la pensée sociale. C'est une telle logique, on le verra dans la première partie, que se sont efforcées de dégager les constructions théoriques d'Abelson et Rosenberg et de McGuire. Elles visent en effet à formuler, d'un point de vue systématique, ce qui serait une syntaxe générale de la pensée naturelle, c'est-à-dire l'ensemble des règles formelles de son organisation et de son développement. Dans une seconde partie, on considérera les diverses



approches qui ont pu être tentées de la logique caractéristique des contenus de cette pensée. Une telle perspective sémantique est en effet indispensable si l'on veut éviter les pièges et les insuffisances du formalisme.

## 11.1. L'approche systématique

[Retour à la table des matières](#)

Tous les modèles des systèmes cognitifs qu'on a pu proposer sont des modèles *homéostatiques* qui reposent, explicitement ou non, sur le postulat suivant : il existe chez l'homme une tendance fondamentale à l'équilibre telle que, lorsque [300] celui-ci est rompu, des actions sont entreprises pour le rétablir. Dans le domaine des communications par exemple (cf. le chapitre sur ce sujet), les phénomènes de l'exposition et de la perception sélectives jouent comme autant de protections à l'égard des informations qui pourraient révéler ou conduire à un déséquilibre. La contradiction, l'inconsistance, l'incohérence, appellent un processus de régulation dont la finalité est de retrouver la cohérence, l'harmonie et l'équilibre.

La révélation de cette inconsistance et le rétablissement de cette consistance peuvent, on vient de le signaler, ne pas procéder de principes strictement logiques, ou plus exactement leur économie obéit souvent à une logique autre. Il s'agit par exemple d'une *psychologique*, comme l'ont pensé et exposé Abelson et Rosenberg.

### *11.1.1. La psycho-logique*

Abelson et Rosenberg (1958) donc, ont proposé un modèle psychologique des structures cognitives, systématisé par un modèle mathématique qui en formalise les règles. C'est le premier que l'on a choisi d'exposer ici. La question à laquelle il essaie de répondre pourrait être formulée ainsi : quelles sont les règles syntaxiques qui ordonnent le discours de la pensée naturelle ?

**11.1.1.1. Le modèle psycho-logique.** Il est fondé sur la définition *d'éléments* et de *relations* dont la combinaison engendre des *phrases* qui peuvent être regroupées dans des *matrices* de structure cognitive.

**(1) DÉFINITIONS.**

(a) *Les éléments.* Abelson et Rosenberg partent du fait que toute pensée humaine inclut et traite des représentations de « choses », concrètes ou abstraites. Ces représentations de choses, que l'on ne peut directement atteindre de manière opérationnelle, constituent les éléments de leur système et ils conviennent de les dénoter commodément par leur étiquette verbale. Ils distinguent alors trois grandes classes de tels éléments :

- Les acteurs : les individus ou les groupes ou les entités à l'origine de l'action considérée.
- Les moyens : ce que les précédents mettent en oeuvre, les instruments qu'ils utilisent, les actes qu'ils accomplissent.
- Les fins, c'est-à-dire les buts recherchés, les valeurs reconnues, etc...

Ces classes ainsi définies ne sont évidemment ni complètement exhaustives ni mutuellement exclusives ; elles se recouvrent en partie, leurs frontières se fondent. Elles indiquent ainsi seulement une partition possible de l'ensemble des éléments et un moyen commode de les différencier.

(b) *Les relations.* Les éléments cognitifs que l'on vient de définir peuvent entrer en relation de multiples manières. Abelson et Rosenberg choisissent d'en considérer seulement quatre, sans doute les plus générales : les relations positives, négatives, nulles et ambivalentes, respectivement notées *p*, *n*, *o* et *a*. Les relations ambivalentes sont ici définies comme des conjonctions de relations positives et négatives ; elles sont ainsi psychologiquement « secondaires » ou « dérivées »,

elles résultent de deux relations contraires posées à propos des mêmes objets.

(c) *Les phrases ou propositions.* Elles constituent à proprement parler les unités cognitives et sont composées de deux éléments connectés par une relation, du type  $A_rB$ . Il existe ainsi quatre canevas fondamentaux :

[301]

$ApB$  : Pierre aime Marie ; Pierre approuve les nouvelles mesures économiques.

$AnB$  : Pierre déteste Marie ; Pierre est contre les nouvelles mesures économiques.

$AoB$  : Pierre ne s'intéresse pas à Marie ; Pierre ne s'intéresse pas aux nouvelles mesures économiques.

$AaB$  : Ambivalence.

(d) *Les matrices de structure cognitive.* Toute attitude est définie dans le cadre d'un certain champ conceptuel dont l'étendue peut être plus ou moins vaste. Il s'agit de l'ensemble des éléments qui, de quelque manière, se rapportent à un objet ou à un thème donnés. La détermination opérationnelle des constituants de ce champ peut alors être effectuée comme suit : suivant une procédure empruntée à Zajonc (1954), on demande aux sujets d'établir la liste de tous les mots ou bribes de phrases qui leur viennent à l'esprit à propos d'une situation ou d'un matériel donnés. Ces mots ou ces phrases peuvent alors être traités comme dénotant autant d'éléments cognitifs. Cette procédure livre ainsi indirectement le champ conceptuel propre à chaque sujet.

Une fois ce champ défini, on peut dresser le tableau des relations existant entre les diverses paires d'éléments. Ces relations peuvent être commodément réunies dans une matrice  $R$ , avec les conventions suivantes : on considère d'abord que la relation d'un élément avec lui-même est toujours positive ; on considère par ailleurs que toutes les

relations sont symétriques, c'est-à-dire que si l'on a  $A \rightarrow B$ , on a aussi  $B \rightarrow A$ . La première de ces suppositions fournit pour toute matrice une diagonale homogène de relations positives, la seconde assure une symétrie des relations par rapport à cette diagonale.

Reprenons pour illustrer ce qui précède l'exemple même utilisé par Abelson et Rosenberg. On peut avoir un ensemble de phrases considérées comme les expressions d'autant d'unités cognitives :

- « L'étudiant honnête éprouve de la répugnance à dénoncer les tricheurs. »
- « L'étudiant honnête a le sentiment qu'on lui fait confiance. »
- « Le système des examens est excellent pour l'étudiant honnête. »
- « Le système des examens encourage le sentiment de confiance. »
- « La fraude de quelques-uns est réduite par la dénonciation des fraudeurs. »
- « La fraude de quelques-uns cause du tort au système des examens. »
- « Le système des examens implique la dénonciation des tricheurs. »

Les différentes relations exprimées par ces phrases peuvent être rassemblées dans la matrice qui suit :

	1 Moi	2 Etud. Hon.	3 Dénonc.	4 Conf.	5 Frau- de de q.-uns	6 Syst. Exam.
1 Moi	p	p	n	p	n	o
2 Etudiant honnête	p	p	n	p	o	p
3 Dénonciation	n	n	p	o	n	p
4 Confiance	p	p	o	p	o	p
5 Fraude de quelques-uns	n	o	n	o	p	n
6 Système d'examens	o	p	p	p	n	p

[302]

## (2) LE FONCTIONNEMENT DU MODÈLE.

Les unités cognitives (c'est-à-dire les phrases du type *ArB*) tirent leur origine de différentes sources : elles peuvent par exemple procéder de l'exposition à un message écrit, advenir par suite d'une pression sociale, d'un besoin émotionnel, d'une activité de pensée.

(a) *La motivation à penser.* Abelson et Rosenberg supposent d'abord que l'activité de pensée doit être motivée pour qu'elle puisse se produire. Il n'y a pas, en ce sens, de pensée « gratuite ». Parmi les conditions motivantes possibles, ils citent :

- La pression à atteindre une décision à propos du sujet en cause (on verra que dans son étude des caractéristiques de la représentation sociale, Moscovici décrit un trait analogue sous le nom de pression à l'inférence.)

- Les besoins sociaux de paraître informé sur le sujet, de donner l'impression de le dominer aisément et mieux que les autres, etc... L'anticipation des situations sociales correspondantes peut d'ailleurs suffire à motiver la pensée.
- Le rapport de l'objet de la pensée avec des besoins, des conflits ou des préoccupations de l'individu.
- Enfin, un « style » cognitif général propre à l'individu et tel que l'activité même de pensée est considérée comme satisfaisante en soi. Pour de telles personnes, la simple évocation du sujet peut suffire à motiver la pensée.

(b) *Les règles de l'inférence.* Abelson et Rosenberg proposent un ensemble de règles par lesquelles un individu infère ou découvre de nouvelles phrases en combinant deux phrases déjà connues qui possèdent un élément en commun. Ils font l'hypothèse que ces règles interviennent seulement lorsque l'individu pense à propos du sujet considéré, c'est-à-dire d'abord est motivé à le faire, comme on vient de le voir. Ces règles sont formulées comme suit :

- $ApB$  et  $BpC$  impliquent  $ApC$  : Si Pierre aime Marie et que Marie aime la peinture, alors Pierre aime la peinture.
- $ApB$  et  $BnC$  impliquent  $AnC$  - Si Pierre aime Marie et que Marie déteste la peinture, alors Pierre déteste la peinture.
- $AnB$  et  $BnC$  impliquent  $ApC$  : Les ennemis de mes ennemis sont mes amis.
- $AoB$  et  $BrC$  n'impliquent rien en ce qui concerne la relation existant entre A et C.
- Si l'on a à la fois  $ApC$  et  $AnC$ , cela entraîne  $AaC$  : c'est la définition même de la relation ambivalente.
- $AaC$  et  $CpD$  impliquent  $AaD$ .
- $AaC$  et  $CnD$  impliquent  $AaD$  : il y a, comme dans la règle précédente, transfert de l'ambivalence.
- $AaC$  et  $CaD$  impliquent  $AaD$ .

Dans un souci de généralité, leurs auteurs donnent à ces règles une expression formelle, mais il ne s'ensuit pas que leur application concrète soit nécessairement logique au sens classique du terme. Soit par exemple la troisième règle. On peut la concrétiser de la manière suivante :

« L'Inde s'oppose à la politique américaine en Extrême-Orient »  
(AnB). »

« La politique américaine en Extrême-Orient est directement opposée au communisme » (BnC).  $\phi$

[303]

« Donc l'Inde est favorable au communisme » (ApC).

Un tel raisonnement est certes tout à fait illogique et sa conclusion induite. Cependant, il est très répandu dans la pensée naturelle. C'est, entre autres raisons, pourquoi Abelson et Rosenberg parlent de leur système comme d'une psycho-logique et non comme d'une simple logique dont la validité s'éprouverait sans défaillance dans tous les champs du réel.

Supposons par exemple qu'un individu soit motivé à penser sur un sujet particulier. Il possède déjà certaines unités cognitives y ayant trait. En utilisant les règles de la psycho-logique, il vient à inférer de nouvelles unités. Celles-ci peuvent alors être ou non compatibles avec les unités déjà existantes, c'est-à-dire conduire ou non à une relation ambivalente. Pour revenir à l'illustration précédente, si l'individu pensait à l'origine que « l'Inde (A) résiste à l'influence (*n*) du communisme (C) », il est maintenant confronté à la coexistence de *ApC* et *AnC*. Selon la cinquième des règles exposées ci-dessus, cette conjonction se résout par une relation ambivalente de la forme *AaC*, qui peut par exemple se traduire par l'énoncé : « Les relations entre l'Inde (A) et la Chine communiste (Q sont très confuses (*a*) ».

Si par contre l'individu pensait dès le départ *ApC*, alors la phrase inférée *ApC* viendra évidemment renforcer sa position originelle.

(c) *Équilibre et déséquilibre.* Certaines matrices représentatives des structures cognitives sont caractérisées par la propriété remarquable qu'aucune opération de pensée susceptible d'y intervenir ne conduit l'individu à une inconsistance. En d'autres termes, l'inférence de nouvelles relations d'après les règles exposées plus haut ne conduit à aucune relation ambivalente. Les structures cognitives représentées par de telles matrices sont dites *équilibrées*. Lorsque par contre la matrice cognitive est telle que l'on peut découvrir au cours de l'activité de pensée une ou plusieurs relations ambivalentes, la structure est dite *déséquilibrée*.

Abelson et Rosenberg font remarquer qu'en termes courants une structure cognitive équilibrée correspond à une attitude tranchée, en « blanc et noir ». L'individu voit certains éléments comme « bons » et juge les autres « mauvais », sans aucune ambiguïté. Toutes les relations entre « bons » éléments sont alors positives ou nulles, de même que toutes les relations entre « mauvais » éléments, et toutes les relations entre bons et mauvais éléments sont négatives ou nulles.

(d) *Le rétablissement de l'équilibre.* Un déséquilibre potentiel restera insoupçonné par l'individu jusqu'à ce qu'il soit motivé à penser à propos du sujet concerné. Tout déséquilibre exige donc d'être découvert ou reconnu. Supposons donc qu'un individu vienne à reconnaître dans son attitude une inconsistance quelconque. Il dispose très généralement de trois méthodes pour la réduire :

- changer une ou plusieurs relations
- redéfinir, différencier ou isoler un ou plusieurs éléments
- arrêter de penser.

Soient par exemple les phrases suivantes

- « J'aime beaucoup me distraire » (JpD).
- « Je désire réussir » (JpR).
- « Beaucoup de distractions nuisent à la réussite » (DnR).



Une telle attitude est évidemment déséquilibrée puisque le sujet est attaché [304] positivement à deux éléments opposés entre eux. On peut la représenter par la matrice suivante :

	<i>J</i>	<i>D</i>	<i>R</i>
<i>J</i>	<i>p</i>	<i>p</i>	<i>p</i>
<i>D</i>	<i>p</i>	<i>p</i>	<i>n</i>
<i>R</i>	<i>p</i>	<i>n</i>	<i>p</i>

Toutefois, s'il n'a jamais été contraint de prendre une position nette sur ce sujet, l'individu considéré peut rester inconscient du déséquilibre de son attitude ou du moins ne pas l'éprouver clairement. Mais s'il vient, pour une raison ou une autre, à exercer sa pensée à ce propos, le déséquilibre devient apparent et il recherche une solution génératrice d'équilibre. Il dispose d'abord, on l'a vu, de deux possibilités :

- Il peut modifier l'une des trois relations précédentes, en abandonnant par exemple le désir de réussir ou en renonçant aux « nombreuses distractions » qui l'attiraient ou encore en ajustant la troisième relation de manière à pouvoir déclarer par exemple que les distractions nombreuses ne nuisent pas véritablement aux chances de réussite, mais permettent au contraire de se détendre pour mieux travailler ensuite.
- Le sujet peut aussi différencier le concept de réussite en « réussite sur le plan A » et « réussite sur le plan B » : il pourra dire alors que si les distractions nombreuses nuisent effectivement à la réussite sur le plan A, elles n'ont par contre aucune influence néfaste sur la réussite au plan B et que ce qu'il désire vraiment, ce n'est justement pas la réussite sur le plan A mais bien sur le plan B.

Ces tentatives pour rétablir l'équilibre peuvent cependant échouer parce que certaines relations résistent au changement et que certains éléments sont difficiles à redéfinir ou à différencier. L'individu doit alors s'arrêter de penser. Toutefois, il est possible que de fortes pressions, internes ou externes, ne l'y autorisent pas : dans ce cas, il procédera à un nouvel examen de la situation, cherchant une utilisation plus complexe de l'une ou l'autre ou éventuellement des deux premières méthodes. Certaines unités cognitives pourront alors finalement se prêter à la modification.

Si la pression est faible et la structure très résistante au changement, l'individu s'arrêtera très probablement de penser et son attitude, inchangée, reviendra à son état primitif.

(e) *La prédiction des changements cognitifs.* La première élaboration de la psycho-logique ne permet pas de formuler des prédictions touchant à la seconde méthode d'équilibration que l'on vient d'exposer. Il lui faudrait pour cela avoir défini rigoureusement les mécanismes de la différenciation et de l'« isolement » des concepts. Mais il demeure possible de considérer la première méthode et de se demander alors si, étant donnée une structure déséquilibrée composée d'éléments définis, on peut prédire quel sous-ensemble particulier de relations changera de manière à assurer un nouvel équilibre.

Le modèle mathématique élaboré par Abelson et Rosenberg fournit une réponse générale à cette question. Dans ce modèle en effet, *la complexité* [305] *du déséquilibre* d'une structure est définie comme le *nombre minimum de changements de relations* qu'il est nécessaire d'opérer *pour atteindre l'équilibre*. En supposant que toutes les relations sont également résistantes au changement, l'opération d'équilibration d'une structure déséquilibrée sera ainsi celle qui, selon le principe du moindre effort, requiert le moins grand nombre de relations à modifier.

Les étapes de l'analyse prédictive sont alors les suivantes.

- Construire la matrice correspondant à la structure cognitive considérée.
- Trouver la ligne (ou la colonne) contenant le plus grand nombre de relations négatives  $n$  par rapport aux relations positives  $p$ , à l'exception des  $p$  figurant dans la diagonale de la matrice. Changer alors tous les  $n$  en  $p$  et tous les  $p$  en  $n$ , à la fois dans la ligne et dans la colonne, en laissant inchangés les  $p$  diagonaux. On ne touche pas aux relations nulles  $o$ .
- On répète les démarches précédentes sur une nouvelle ligne (colonne) déterminée selon les mêmes critères.
- On continue les opérations de changement sur les lignes et colonnes choisies jusqu'à ce que le nombre de  $n$  dans la matrice ne puisse plus être davantage diminué.

Ce nombre minimum irréductible définit la complexité du déséquilibre. La colonne (et la ligne) où l'on trouve ce nombre minimum correspond à l'ensemble minimal des relations qu'il est nécessaire de modifier pour atteindre l'équilibre. Si ce nombre peut être obtenu de plusieurs manières, les ensembles correspondants constituent autant de solutions alternatives au problème du déséquilibre. Si enfin le nombre minimum de relations à modifier est égal à zéro, la structure est évidemment équilibrée.

Abelson et Rosenberg donnent une illustration qui permet de mieux saisir cette procédure d'identification des changements cognitifs. Il s'agit de l'exemple déjà cité portant sur le système des examens et le problème de la délation. Si l'on considère la matrice correspondante (cf. supra), on peut noter que la ligne 5 (« Fraude de quelques-uns ») contient trois  $n$  et un  $p$ . On change alors dans cette ligne et dans la colonne équivalente tous les  $n$  en  $p$ , le  $p$  diagonal restant inchangé. On obtient :

	1	2	3	4	5	6
1	<i>p</i>	<i>p</i>	<i>n</i>	<i>p</i>	<i>p</i>	<i>o</i>
2	<i>p</i>	<i>p</i>	<i>n</i>	<i>p</i>	<i>o</i>	<i>p</i>
3	<i>n</i>	<i>n</i>	<i>p</i>	<i>o</i>	<i>p</i>	<i>p</i>
4	<i>p</i>	<i>p</i>	<i>o</i>	<i>p</i>	<i>o</i>	<i>p</i>
5	<i>p</i>	<i>o</i>	<i>p</i>	<i>o</i>	<i>p</i>	<i>p</i>
6	<i>o</i>	<i>p</i>	<i>p</i>	<i>p</i>	<i>p</i>	<i>p</i>

Il reste à présent deux *n* dans la troisième ligne ; celle-ci comprend également trois *p*, mais l'un, diagonal, est invariable : il y a donc en fait deux *n* et deux *p*. On effectue alors sur les lignes et colonne 5 l'opération de changement et on obtient :

[306]

	1	2	3	4	5	6
1	<i>p</i>	<i>p</i>	<i>p</i>	<i>p</i>	<i>p</i>	<i>o</i>
2	<i>p</i>	<i>p</i>	<i>p</i>	<i>p</i>	<i>o</i>	<i>p</i>
3	<i>p</i>	<i>p</i>	<i>p</i>	<i>o</i>	<i>n</i>	<i>n</i>
4	<i>p</i>	<i>p</i>	<i>o</i>	<i>p</i>	<i>o</i>	<i>p</i>
5	<i>p</i>	<i>o</i>	<i>n</i>	<i>o</i>	<i>p</i>	<i>p</i>
6	<i>o</i>	<i>p</i>	<i>n</i>	<i>p</i>	<i>p</i>	<i>p</i>

Il reste, ici encore, deux *n* dans la troisième ligne. Il est devenu évident que ce nombre ne saurait être encore réduit par l'opération de changement. Il est également évident, à la simple lecture du tableau, qu'on ne saurait non plus parvenir par la même opération à un nombre inférieur ou égal. La structure cognitive représentée par cette matrice est donc de complexité 2 et il existe deux solutions minimales possibles au problème de l'équilibration.

La première consiste à changer les relations entre les éléments 3 et 1 d'une part et les éléments 3 et 2 d'autre part. Concrètement, dans les

termes du sujet, cela implique que l'individu favorise ou du moins ne s'oppose pas à la dénonciation des fraudeurs et considère en même temps que les étudiants honnêtes dans leur ensemble favorisent ou du moins ne s'opposent pas à cette dénonciation. Dans ces conditions, sa structure cognitive est parfaitement équilibrée (on peut aisément le vérifier en explicitant une à une les diverses relations).

La seconde solution consiste pour l'individu à changer les relations entre les éléments 3 et 5 d'une part, les éléments 3 et 6 d'autre part. En d'autres termes, l'individu devrait considérer que la dénonciation des fraudeurs n'est pas impliquée par le système des examens et qu'elle est en tout cas inefficace pour réduire la fraude que pratiquent quelques-uns. Si toutes les relations représentées dans la matrice sont de force égale, ce sont ces deux solutions qui seront préférées par l'individu pour atteindre l'équilibre à cause de leur simplicité.

### **(3) COMPLÉMENTS À LA PREMIÈRE FORMULATION.**

La formulation de 1958 telle qu'on vient de l'exposer est évidemment incomplète et simplificatrice. Ses auteurs ont essayé ultérieurement de la valider (Rosenberg et Abelson, 1960) et de l'enrichir (Abelson, 1959 ; 1963 ; 1968).

La psycho-logique postule, on l'a vu, que les opérations d'équilibration obéissent à un principe du moindre effort : l'ensemble minimal des relations dont le changement est susceptible de conduire à l'équilibre est l'ensemble qui changera en fait. Rosenberg et Abelson (1960) ont organisé une expérience dont un des aboutissements est précisément d'éprouver la validité de ce principe.

On demandait aux sujets de s'imaginer dans le rôle d'un directeur de magasin à rayons multiples confronté au problème suivant : Fenwick, l'excellent manager du rayon des tapis, projette d'y monter une exposition d'art moderne dont l'effet serait, selon lui, d'accroître les ventes ; or l'information dont dispose le directeur tend au contraire à indiquer que les expositions de ce type réduisent généralement le volume des affaires. Que convient-il donc de décider ?

Les sujets étaient répartis en trois groupes qui, dans un premier temps, recevaient chacun une communication différente : on disait au groupe I que le propriétaire admirait à la fois la personnalité de Fenwick et l'esthétique de l'art moderne ; dans le deuxième groupe, Fenwick était présenté favorablement mais on portait sur l'art moderne un jugement négatif ; on disait enfin au groupe III que le manager Fenwick avait une personnalité désagréable et qu'en tout cas l'art moderne était repoussant. Les sujets de tous les groupes recevaient ensuite trois communications écrites délivrant chacune un aspect différent de l'information donnée au directeur. Ces communications étaient présentées comme des résumés de remarques faites par trois dirigeants du magasin au cours d'une conférence portant sur la situation du rayon des tapis. La première avançait que les expositions d'art moderne favorisent effectivement les Ventes, dans la mesure par exemple où elles contribuent à changer rapidement les goûts du public. La seconde communication soutenait qu'il vaudrait mieux dissuader Fenwick de son projet d'exposition. La troisième enfin révélait que la gestion du rayon des tapis telle que la conduisait Fenwick était finalement assez médiocre.

L'hypothèse expérimentale essentielle était que les groupes I, II et III, ayant besoin chacun du changement d'une seule relation pour équilibrer leur structure cognitive, seraient différemment sensibles à ces trois communications, parce que chacune fournissait à son groupe respectif la relation modifiée dont il avait besoin. Ainsi, si le premier groupe acceptait l'argument que l'art moderne favorise réellement les ventes (n° 1), mais rejetait les deux autres, il pourrait aboutir à une conclusion équilibrée : Fenwick doit organiser une exposition à même de susciter un essor des ventes. Le groupe II, en acceptant seulement l'argument que Fenwick devrait renoncer à son projet (n° 2), pourrait conclure en pensant que l'honnête manager rejetterait en fin de compte une exposition malheureuse dont le résultat serait de freiner les ventes. Enfin, s'il se comportait également selon l'hypothèse fondamentale de l'équilibration par le moindre effort, le groupe III accepterait la communication s'opposant à l'action de l'incapable Fenwick (n° 3) et conclurait que ce dernier projetait en fait une horrible exposition d'art ruineuse pour les ventes du magasin.

Les prédictions concernant l'acceptation différentielle des communications par les trois groupes, en fonction de l'information qu'ils

avaient reçue au départ, furent toutes vérifiées. Cependant, les résultats mirent aussi en évidence un phénomène qui n'avait pas été prévu dans le cadre théorique original. Après l'exposition aux trois communications, les conclusions qu'atteignaient finalement les sujets (et telles qu'on pouvait les obtenir au moyen d'un post-questionnaire) ne correspondaient pas toujours aux structures équilibrées indiquées par l'hypothèse du moindre effort. Dans le premier groupe, certes, les sujets acceptaient l'argument du bon effet qu'aurait sur les ventes une exposition d'art moderne et continuaient à penser que Fenwick devrait réaliser son projet pour le plus grand bien du magasin. Mais dans le groupe II par contre, si la plupart des sujets tendaient initialement à accepter l'argument que Fenwick ferait mieux de renoncer à son intention, beaucoup d'entre eux changeaient ensuite apparemment d'avis et adoptaient finalement le schéma de résolution du groupe I. Dans le groupe III enfin, les sujets aboutissaient à des conclusions diverses qui ne conduisaient généralement à aucune solution véritable. Si la prédiction formelle était ici que les sujets équilibreraient la situation en blâmant le mauvais plan du mauvais Fenwick, cette prédiction ignorait en effet [308] la remarque évidente qu'une mauvaise action commise par un mauvais acteur peut être également ressentie comme un déséquilibre, non parce que l'action est inexplicable ou révèle une incohérence, mais simplement parce qu'elle est pénible à supporter et qu'il est désagréable de se la représenter.

Ces données particulières conduisirent Abelson et Rosenberg (1960) à reconnaître la possibilité d'une double approche des structures d'attitude par les individus ; ceux-ci peuvent rechercher d'un côté l'atteinte de l'équilibre, tel qu'on peut le définir formellement, de l'autre la satisfaction que procurent la maximisation du gain et/ou la minimisation de la perte. Le principe homéostatique rencontre ainsi dans l'activité de pensée la concurrence d'un principe hédonique.

Abelson (1959) a introduit un autre enrichissement important de la première formulation du modèle psycho-logique. Ce dernier, on l'a vu, reconnaissait seulement deux modes de résolution du déséquilibre, le changement de relation et le changement dans la compréhension du concept. Abelson a alors défini quatre nouveaux modes de résolution qu'il est également loisible de rencontrer dans le fonctionnement de la pensée « naturelle ».

C'est d'abord la *dénégation* : étant donné deux éléments valués dont la relation conduit à un déséquilibre, la dénégalion consiste en une intervention directe sur l'un ou l'autre ou sur les deux éléments cognitifs ou encore sur la relation qui les lie. La dénégalion est ainsi susceptible d'inclure les deux sortes de changements déjà catégorisées : le changement d'évaluation et le changement de relation. Par exemple : « Le pape donne sa caution au LSD, C'est ridicule ! » Le mécanisme cognitif par lequel l'individu opère généralement la dénégalion consiste dans la recherche et l'accentuation de phrases du type  $A \rightarrow B$  venant confirmer sa tentative de refuser toute valeur à la proposition déséquilibrée.

Un autre mode de résolution est le procédé dit du « rembourrage » (bolstering). Il s'agit, comme le précédent, d'un processus de recherche et d'accentuation. Lorsqu'il ne découvre aucune phrase permettant le déni, l'individu peut en effet essayer de trouver des phrases qui tendent à accentuer la polarité de la plus forte des deux évaluations initiales : si, dans la proposition  $A \rightarrow B$ ,  $A$  est considéré plus positivement que  $B$  ne l'est négativement, l'individu cherche des phrases accentuant encore l'évaluation positive de  $A$ . Ce procédé permet d'atténuer le trouble que provoque le déséquilibre constitutif de l'assertion originale.

La *différenciation* implique la séparation, le clivage d'un élément en deux parties, l'une « bonne » et l'autre « mauvaise ». Si l'une de ces parties figure dans une relation déséquilibrée avec un second élément, l'autre partie prendra nécessairement place dans une relation équilibrée. Par exemple, si le concept de LSD présente pour l'individu considéré quelques bons aspects (comme l'utilisation médicale de cette substance), alors il pourra être cohérent pour lui de croire que l'autorité morale du pape donne sa caution à ces bons aspects, mais certainement pas aux mauvais.

Il est encore un mode de résolution, sans doute plus complexe que les précédents, la *transcendance* : il s'agit ici de surmonter le paradoxe que présente une entité particulière lorsqu'elle inclut des sous-parties affectivement antinomiques. Ce mécanisme exige que l'on ait recours à un concept d'ordre supérieur expliquant l'unité contradictoire (par exemple : toute rose a ses épines ; toute médaille son revers ; le Yin et le Yang de la métaphysique chinoise, etc.).



Abelson (1963) a enfin complété cette liste en définissant un nouveau mode [309] d'équilibration, la *rationalisation*. Celle-ci consiste essentiellement à réajuster la valeur d'une ou plusieurs propositions en considérant leur contexte plus général. Si par exemple on prend pour prototype la phrase déséquilibrée « un bon acteur commettant une mauvaise action », il existe trois variétés de rationalisations :

- la première consiste à réinterpréter le but final ;
- on peut aussi considérer qu'il s'agit d'un sous-produit accidentel ;
- ou encore chercher à découvrir le premier mobile.

Ainsi éclairée, la phrase perd son caractère contradictoire et se trouve finalement justifiée.

### ***11.1.2. Les conceptions de McGuire***

[Retour à la table des matières](#)

Le propos de McGuire, tel qu'on le trouve exposé dans de nombreux articles théoriques et expérimentaux (par exemple, 1957 ; 1960 a, b, c ; 1968) est d'étudier la dynamique des systèmes de croyance de l'individu, c'est-à-dire finalement le fonctionnement de la pensée concrète.

Pour McGuire, et dans un sens assez voisin de celui que l'on rencontre chez Abelson et Rosenberg, les unités de la pensée humaine peuvent être commodément représentées au moyen de propositions verbales. Dans sa plus grande généralité, une proposition est ici un énoncé qui assigne à un objet de jugement une position ou valeur sur une dimension de variation. Cette définition s'éclaire des précisions suivantes : par objet de jugement, il faut entendre un stimulus ou une situation, simple ou complexe, à laquelle les sujets peuvent faire des réponses discriminatives. Dans une très large mesure, on peut les assimiler aux « éléments » dont parle la psychologie : une dimension de variation désigne un ensemble particulier de qualificatifs ou de

connotatifs que l'on peut ordonner et qui permettent de décrire et de repérer des objets de jugement (par exemple le spectre des couleurs, la probabilité d'occurrence d'un événement, etc.). Par rapport à la psychologie d'Abelson et Rosenberg, on peut remarquer que chaque point de ces dimensions correspond à une valeur d'intensité de la relation considérée. Il faut lire par exemple la proposition « Pierre aime Marie » de la manière suivante :

« Pierre-aimant-Marie » (élément de la pensée, objet de jugement)	« Oui-Vrai » (Valeur sur la dimension de variation correspondante)
---	--

La pensée est alors conçue comme le traitement de propositions de cette sorte, organisées en systèmes de croyances. Ces propositions élémentaires peuvent être reliées entre elles de multiples manières, soit par exemple qu'elles rapportent plusieurs objets de jugement à une même dimension de variabilité, soit encore qu'elles repèrent un même objet selon plusieurs dimensions différentes. Outre cette interconnectivité de fait, la pensée humaine tend aussi, selon McGuire, à assurer le maximum de cohérence interne dans les systèmes cognitifs de l'individu : la contradiction et le déséquilibre sont pour elle des problèmes qui exigent une solution.

Cette conception générale de la pensée humaine a inspiré une série de recherches portant sur divers aspects de son fonctionnement. En particulier, dans l'approche expérimentale de ces problèmes, McGuire a surtout employé des séries de propositions groupées en syllogismes. Par exemple :

« En cas de nouvelle guerre mondiale, toute ville qu'il est facile d'atteindre par air depuis l'Europe sera probablement détruite par des bombes atomiques ;

[310]

notre ville peut être facilement atteinte par air depuis l'Europe ;

notre ville sera probablement détruite dans l'éventualité d'une nouvelle guerre mondiale. »

Demander aux sujets d'attribuer à chacune de ces propositions une probabilité particulière de vérité revient alors à leur demander de situer plusieurs objets de jugement sur une même dimension de « véridicité ». Le calcul des probabilités indique immédiatement que la probabilité  $p$ , de la conclusion doit être égale ou supérieure au produit des probabilités  $p_1$  et  $p_2$  des deux prémisses.  $p_3$  peut être en effet supérieur au produit  $p_1, p_2$  dans la mesure où la conclusion peut procéder en même temps d'autres prémisses que celles indiquées.

Mais on remarque aussi que les objets de jugement considérés dans cet exemple peuvent être situés sur une autre dimension, celle qui exprime leur « désirabilité » : les événements concernés sont en effet plus ou moins « souhaités » par les individus et ce trait ne peut manquer d'intervenir dans l'économie de leur raisonnement. D'une manière plus générale d'ailleurs, McGuire souligne que la pensée purement logique se double constamment d'une pensée de désir et que ces deux tendances fondamentales composent entre elles pour atteindre l'équilibre et la congruence. Dans le cas particulier que l'on vient de citer, on peut s'attendre à une correspondance assez grande entre véridicité et désirabilité puisqu'il serait incongrue de penser qu'une chose est indésirable si son occurrence est considérée en même temps comme très probable. Le penseur doit ainsi tenir compte à la fois de la pensée logique et de la pensée de désir, situer simultanément les objets qu'il traite sur les deux dimensions.

Pour seize syllogismes différents, on peut ainsi relever une corrélation positive de .48 entre les probabilités attribuées aux conclusions et le produit des probabilités attribuées aux prémisses correspondantes. Lorsqu'une personne situe un objet de jugement sur une dimension, elle le fait donc en harmonie avec les points où elle a situé d'autres objets de jugement en relation logique avec lui : en d'autres termes, la personne recherche la « consistance » entre ses diverses évaluations lorsque celles-ci sont en rapports logiques. De même, on trouva pour les 48 propositions composant ces 16 syllogismes une corrélation de .40 entre l'évaluation de la désirabilité de l'événement correspondant et l'évaluation de sa probabilité d'occurrence. Une personne est ainsi d'autant plus fondée dans son attachement à une conclusion qu'elle tient compte à la fois de la pensée logique et de la pensée de désir, du « vraisemblable » et du « souhaité ».

Quels sont alors les principes régissant l'économie et les démarches de cette pensée ? Quelles sont les règles qu'elle suit dans son développement et qui lui permettent de manifester ses propriétés originales ? Il s'agit de construire un modèle dont la validité s'étende au plus grand nombre de phénomènes possible et qui soit par-là capable de fournir une simulation adéquate de la pensée humaine. Dans la mesure précisément où celle-ci manifeste une tendance fondamentale à la consistance, McGuire pensa d'abord obtenir un tel modèle en recourant au corps de la logique formelle. L'individu déduirait de nouvelles propositions, chercherait à réduire les inconsistances et tirerait ses conclusions conformément aux règles qu'expose la logique classique. Cependant, une réflexion ultérieure conduisit McGuire (1968) à appréhender les difficultés d'une telle conception et son inadéquation finale. D'une part en effet, l'individu pensant tel qu'il le représente se trouve en fait confronté à ce qu'il reconnaît lui-même être un « formidable problème » : celui de maintenir la consistance dans un système cognitif multidimensionnel dont tous les éléments sont interreliés [311] et en rapport de détermination réciproque. Une telle tâche se révèle d'une complexité telle que l'individu semble incapable de l'assurer par le seul recours aux principes de la logique formelle. En particulier, il faut sans doute introduire ce premier correctif que l'être humain cherche moins à réduire la contradiction qu'à maximiser l'ajustement, la connectivité : de son univers cognitif.

D'autre part, McGuire reconnaît la nécessité de prendre en considération six traits spécifiques de la pensée humaine qui tous tendent à limiter la validité du modèle fourni par la logique formelle. Dans la mesure où ils ne peuvent manquer de se présenter à toute tentative de modélisation de la pensée, ces traits paraissent suffisamment importants pour qu'on s'y arrête ici.

1) Tout d'abord, les relations que pose la pensée, les adhésions de l'individu aux diverses croyances se distribuent selon *plusieurs valeurs* ou *plusieurs degrés d'une même valeur*. Or la logique formelle se constitue généralement comme un système binaire pour lequel il existe seulement deux classes mutuellement exclusives de propositions. On a pu, certes, proposer des logiques plus différenciées, ternaires par exemple ou quaternaires. Mais ce sont là des cas relativement isolés et le plus souvent on présente la logique formelle comme un

système à deux valeurs. Il est alors nécessaire de souligner que la pensée humaine s'attache aux différentes propositions qu'elle traite selon une gradation dont les points « absolument vrai » et « absolument faux » ne sont que les extrêmes. On retrouve ici cette présence de la nuance dans la pensée dont on a vu qu'elle constituait aussi une difficulté pour la représentativité du modèle psychologique. Une relation positive par exemple, on l'a déjà indiqué, peut l'être plus ou moins et la nécessité de l'inférence de nouvelles propositions (correspondant à des attitudes du sujet) s'en trouve d'autant relativisée. Si par exemple Pierre aime Marie et que Marie aime Jean, on suppose qu'il est psychologiquement nécessaire à Pierre d'aimer aussi Jean. Mais cette « nécessité » sera en fait très amoindrie si Pierre porte à Marie et Marie à Jean simplement une « certaine affection ». Et dans un sens plus restreint du verbe aimer, on peut raisonnablement penser que si Pierre aime Marie, il détestera d'autant plus Jean que celui-ci est plus aimé par Marie. En résumé, toute description adéquate de la pensée humaine doit inclure la possibilité de tenir compte de gradations qui se rencontrent effectivement dans les attitudes et les croyances. La validité de la logique binaire se trouve ainsi limitée pour servir à une telle description.

2) Selon Mc Guire, il faut également considérer le phénomène de *l'inertie cognitive*. Cette propriété caractéristique de la pensée humaine se manifeste selon deux faces complémentaires, temporelle et spatiale. Dans l'ordre temporel, tout d'abord, il semble que l'organisme puisse accumuler une certaine quantité d'informations contradictoires. En d'autres termes, l'apparition d'une dissonance n'entraîne pas systématiquement la mise en oeuvre immédiate d'un processus de régulation. Il faut d'ailleurs du temps aux contradictions introduites pour cheminer dans l'ensemble ramifié du système cognitif et entraîner toutes leurs conséquences. Ce point de vue recoupe les remarques faites par Abelson en réponse à Lambert (cf. 1966) : le système cognitif n'est pas une donnée immédiate livrée en totalité, mais un ensemble dont l'exploration est progressive.

Mc Guire postule par ailleurs l'existence d'une certaine élasticité de l'appareil conceptuel d'où se laisse aisément déduire la notion d'une inertie dans l'ordre spatial. Le système de croyances n'est pas en ce sens une structure rigide dont tous les éléments seraient strictement

déterminés, toutes les relations exactement [312] fixées dans leur intensité. Il existe au contraire une certaine laxité dans le lien qui rattache deux concepts. Il est alors possible qu'une contradiction advienne et se maintienne avant que la croyance qui en est à la source puisse exercer une force appréciable dans l'induction du changement. On peut ainsi supposer, et cette supposition permet de conserver le postulat de l'interconnectivité élevée de la pensée humaine, que les conséquences d'une telle croyance sont ressenties avec une force décroissante à mesure que l'on avance dans le système cognitif, de telle sorte qu'après un certain nombre d'étapes aucune force ne s'exerce plus.

3) D'autre part, la pensée humaine se caractérise par ses *capacités limitées*. En particulier, le pouvoir d'attention de l'individu semble si restreint, la disponibilité de sa mémoire si faible qu'il ne peut utiliser pour l'examen d'un problème qu'une partie limitée de son système conceptuel total. Par ailleurs, la paresse ou la lassitude, jointes aux limitations absolues du traitement de l'information, lui interdisent de faire plein usage, à un moment donné, de son corps intégral d'informations. Ce point est sans doute l'un des plus difficiles à contrôler pour toute tentative d'élaboration d'un modèle satisfaisant : il ne s'agit rien moins en effet que de parvenir à une simulation capable d'être incapable.

4) Un autre aspect non négligeable est celui des *besoins irrationnels* de l'individu. Ces derniers interviennent dans la pensée, les croyances et les attitudes au même titre que les exigences rationnelles et peuvent déterminer le type d'équilibre ou de consistance vers lequel tendent les systèmes cognitifs. En toute généralité, une pensée de désir concurrence ainsi la pensée logique et un modèle vraiment adéquat doit rendre compte de l'une comme de l'autre.

5) Il faut citer aussi le problème de *l'évidence insuffisante*, c'est-à-dire de l'information lacunaire souvent caractéristique de la pensée réelle. La logique formelle suppose des systèmes d'information dont aucune donnée n'est absente ; elle traite des ensembles complets et les résultats qu'elle atteint sont tous nécessairement fondés par rapport à

ces ensembles. Au contraire, dans la plupart des cas, les individus sont confrontés à des situations complexes dont ils sont loin de posséder tous les éléments, et leurs décisions sont prises dans l'incertitude. La logique formelle est ainsi tout à fait inadéquate pour décrire l'origine de ces actes ou de ces croyances auxquels l'individu aboutit à partir d'un système d'information incomplet.

Pour reprendre l'exemple que donne McGuire, supposons le cas d'un homme fortement motivé par la peur et soupçonnant qu'une région particulière recèle un danger : il peut typiquement exagérer la gravité de la situation, beaucoup plus qu'il ne serait logiquement requis, et par exemple contourner de très loin la région suspecte.

6) Il existe enfin cette tendance, on pourrait presque dire cette modalité d'existence, que Mc Guire désigne sous le terme expressif de « *Homo ludens* ». La supposition fondamentale de tous les modèles de la pensée, on le soulignait au début de cette section, est que les systèmes de croyance tendent tous vers la congruence, l'harmonie et la consistance. Ces dernières peuvent ne satisfaire que très partiellement les exigences de la logique, mais on admet que dans tous les cas l'individu les tient pour éminemment préférables à toute autre espèce de solution. On rejette ainsi d'emblée la possibilité que l'incongru voire l'incohérent offrent quelque attrait pour l'esprit humain. Or il semble bien, précisément, que celui-ci manifeste, au moins de manière épisodique, une attirance vers l'imprévisible et la fantaisie et que la discontinuité lui procure quelque gratification. Cette composante de l'activité intellectuelle échappe évidemment au contrôle d'un modèle bâti sur les principes de la logique formelle.

[313]

Les limitations que l'on vient de commenter exigent que l'on apporte autant de corrections ou de compléments au système fondé sur les structures de la logique formelle. Mais il semble alors qu'un modèle ainsi amendé soit beaucoup trop complexe et hétérogène pour fournir une représentation satisfaisante de la pensée humaine dans toute la variété de son fonctionnement. Mc Guire en vient ainsi à se demander s'il ne vaudrait pas mieux abandonner la technique procédant par enrichissements successifs à partir du corps de la logique formelle ; il s'agirait alors de partir d'un noyau plus fondamental, celui par exem-

ple de la « pensée sauvage » telle que Lévi-Strauss (1962) l'a décrite. Actuellement, la question reste ouverte.

Ainsi, les systèmes représentatifs de la pensée humaine se trouvent rapidement confrontés à un ensemble de phénomènes qui les débordent et en limitent singulièrement la portée. Leur perspective systématique les rend souvent impropres à rendre compte de toutes les nuances et de toutes les variations du réel. Dans cette ligne, le reproche essentiel qu'on peut leur adresser est sans doute qu'ils entendent se développer sur un plan d'universalité qui contredit finalement les conditions mêmes de la pensée effective. Ils prétendent implicitement, en d'autres termes, s'appliquer à tout objet possible dans toute situation sociale et historique possible. Or, il faut encore le souligner, la pensée « naturelle » est précisément concrète et réellement sociale dans la mesure où elle est toujours d'emblée une pensée en situation, qui se manifeste dans des cadres particuliers et n'en peut être valablement dissociée. Il ne s'agit donc pas de prétendre impossible la tâche de formaliser une telle pensée, mais bien de reconnaître que cette formalisation doit porter sur toutes les conditions qui font de cette pensée ce qu'elle est. A une pluralité de situations correspond une pluralité de systèmes cognitifs et la recherche actuelle est loin de se trouver suffisamment avancée pour que l'on puisse tenter de formuler, si tant est que cela soit un jour possible, quelque système de ces systèmes.

## 11.2. La logique des contenus

[Retour à la table des matières](#)

Les travaux regroupés dans cette section ont pour trait commun d'étudier l'organisation et la dynamique propre des contenus de la pensée naturelle : il ne s'agit plus ici de partir d'un corps formel à la rencontre des modalités effectives de la pensée, mais de recenser les formes, les propriétés et les mécanismes des systèmes cognitifs, tout particulièrement au niveau de leurs contenus. D'une perspective syntaxique on passe ainsi à une perspective sémantique et s'il s'agit toujours de dégager une logique, c'est celle que l'on peut trouver à l'œuvre au niveau des contenus et des significations.



### *11.2.1. La pensée de l'ordre et l'ordre de la pensée*

[Retour à la table des matières](#)

De Soto s'est essentiellement attaché à l'étude des opérations de classification et de sériation caractéristiques des activités intellectuelles humaines. Les problèmes de hiérarchie et, plus généralement, de comparaison constituent en effet une part importante de la pensée des individus et, particulièrement, de leur pensée sociale. Il s'agit alors de savoir quels types d'ordre sont le plus souvent mis en oeuvre dans les systèmes cognitifs et quelle fonction ils y remplissent.

[314]

Dans ce cadre, De Soto a été amené à dégager quatre principes fondamentaux, dont il a pu montrer qu'ils se retrouvaient dans une grande variété de situations.

*1) Les individus manifestent une prédilection pour les ordres linéaires.* Un ordre linéaire correspond à la définition sur un ensemble d'éléments d'une relation à la fois : asymétrique (si l'on a  $ArB$ , alors on ne peut avoir  $BrA$ ), transitive (si l'on a  $ArB$  et  $BrC$ , alors on a  $ArC$ ) et complète (pour toute paire d'éléments  $A$  et  $B$ , on a soit  $ArB$ , soit  $BrA$ ).

Soit par exemple un ensemble de sujets classés selon leur note dans une épreuve. On peut vérifier que l'ordre qui en résulte satisfait aux exigences ci-dessus ; si l'individu  $A$  précède l'individu  $B$ , celui-ci ne peut lui-même précéder  $A$  ; si  $A$  précède  $B$  et que  $B$  précède  $C$ , alors  $A$  précède nécessairement  $C$  ; enfin, pour toute paire de sujets, il y en a forcément un qui précède l'autre, *ex aequo* mis à part.

Comment peut-on essayer d'expliquer cette prédilection des individus pour les ordres linéaires ainsi définis ? Une expérience ingénieuse livre au moins quelques éléments de réponse (De Soto, London et Handel, 1965).

On présente aux sujets une série d'affirmations mettant en relation deux personnes. Certaines de ces affirmations sont des évaluations d'ensemble, de la forme « Tom est meilleur (ou pire) que Bill » ; d'au-

tres portent exclusivement sur la teinte des cheveux : « Tom a des cheveux plus clairs (ou plus sombres) que Bill ». On donne par ailleurs aux sujets une feuille de papier portant quatre cases ainsi disposées : deux sont imprimées aux extrémités d'une ligne verticale, les deux autres aux extrémités d'une ligne horizontale coupant la précédente. On demande alors aux sujets de l'expérience d'inscrire à chaque fois les noms des personnes concernées dans des cases opposées en choisissant celles-ci selon l'affirmation énoncée.

En sus des quatre relations (meilleur-pire et plus clair-plus sombre) indiquées ci-dessus, De Soto, London et Handel en utilisèrent quatre autres sans signification pour les buts expérimentaux. Chacun des cinquante sujets recevait alors les huit relations dans un ordre au hasard, mais de telle sorte que finalement 25 sujets reçurent « meilleur » avant « pire », 25 « pire » avant « meilleur », 25 « plus clair » avant « plus sombre » et 25 « plus sombre » avant « plus clair ».

Les résultats, particulièrement significatifs, montrèrent que lorsque les sujets recevaient « meilleur » comme première évaluation, ils plaçaient la meilleure personne en haut, l'autre en bas, aux extrémités de l'axe vertical (23 sujets sur 25 disposèrent les noms ainsi). En revanche, les sujets qui recevaient d'abord « pire » procédaient en sens inverse, plaçant les noms de bas en haut (19 sur 25). En ce qui concerne les relations portant sur la couleur des cheveux, certains procédaient de haut en bas, d'autres de gauche à droite, sans qu'un résultat significatif soit nettement apparent.

Pour ce qui est des relations venant en second lieu, les sujets les disposaient évidemment selon la manière dont ils avaient traité la relation du même type venant en premier. Ils pouvaient alors la placer soit dans la direction opposée (par exemple de haut en bas s'ils avaient d'abord procédé de bas en haut), soit dans la même direction, soit encore sur l'autre axe (l'axe horizontal dans notre exemple). Les résultats obtenus confirment l'évidence intuitive en ce qui concerne les relations évaluatives : dans leur très grande majorité, les sujets empruntent pour la seconde relation la direction opposée à celle utilisée pour la première. La même tendance est au contraire beaucoup plus faible pour les relations portant sur la couleur des cheveux.

Il semble donc bien finalement que les relations évaluatives s'ordonnent [315] dans l'esprit de la plupart des sujets selon un axe verti-

cal. La modalité « meilleur que » s'inscrit alors de haut en bas, la modalité « pire que » de bas en haut. Malgré une certaine tendance, les résultats sont beaucoup moins nets en ce qui concerne les relations portant sur la couleur des cheveux.

Il semble alors que l'on puisse, avec De Soto, généraliser quelque peu la portée de ces données et considérer que la pensée de l'ordre consiste d'abord, intrinsèquement, à disposer des éléments le long d'un certain axe dans un espace cognitif. Ce trait contribuerait à expliquer pourquoi les individus préfèrent généralement les relations linéaires à tout autre type de classement : ce mode de relation est en effet celui-là même que l'on peut définir sur un axe orienté.

2) D'autre part, *les individus manifestent une prédilection pour les ordres uniques*. A propos d'un même ensemble d'éléments, les individus préfèrent formuler un ordre unique plutôt que des ordres multiples éventuellement contradictoires. Leur espace cognitif est, en d'autres termes, généralement unidimensionnel : la pensée de l'ordre procède en classant ses éléments sur un seul axe à la fois, elle est inapte ou du moins répugne à situer dans le même temps un seul et même objet selon une pluralité de dimensions différentes.

Il est intéressant de rapprocher cette conception des remarques de Mc Guire à propos de la notion de situation des « objets de jugement » sur des « dimensions de variabilité » (cf. *supra*).

3) *Les individus s'attachent surtout aux extrémités des ordres qu'ils conçoivent*. Si l'on considère un ordre quelconque, on constate généralement que les sujets cherchent surtout à en identifier les éléments extrêmes (les « plus forts » et les « plus faibles », les « meilleurs » et les « pires », etc.). Dans le même temps, ils n'accordent qu'une attention bien moindre à la localisation des éléments intermédiaires.

Une autre expérience (De Soto, London et Handel, 1965) éclaire partiellement la nature de ce principe. On présente aux sujets une série de syllogismes linéaires, c'est-à-dire tels que les relations composant les prémisses et la conclusion sont des relations d'ordre et non d'implication ou d'inclusion. Ces syllogismes sont ainsi de la forme

*A* est meilleur que *B*  
*B* est meilleur que *C*  
 Donc, *A* est meilleur que *C*.

Si l'on considère ces trois éléments ainsi ordonnés, il existe huit manières différentes de les présenter dans les prémisses d'un syllogisme :

- |   |   |
|---|---|
| 1) <i>A</i> est meilleur que <i>B</i><br><i>B</i> est meilleur que <i>C</i> | 5) <i>A</i> est meilleur que <i>B</i><br><i>C</i> est pire que <i>B</i>   |
| 2) <i>B</i> est meilleur que <i>C</i><br><i>A</i> est meilleur que <i>B</i> | 6) <i>C</i> est pire que <i>B</i><br><i>A</i> est meilleur que <i>B</i>   |
| 3) <i>B</i> est pire que <i>A</i><br><i>C</i> est pire que <i>B</i>         | 7) <i>B</i> est pire que <i>A</i><br><i>B</i> est meilleur que <i>C</i>   |
| 4) <i>C</i> est pire que <i>B</i><br><i>B</i> est pire que <i>A</i>         | 8) <i>B</i> est meilleur que <i>C</i><br><i>B</i> est pire que <i>A</i> . |

Ces huit présentations furent toutes utilisées dans l'expérience. Chaque sujet recevait dans un ordre au hasard des cartes imprimées portant chacune un syllogisme. Chaque combinaison de prémisses y était employée quatre fois, avec des questions variées ainsi rédigées : « *A* est-il meilleur que *C* ? » ; « *C* est-il meilleur que *A* ? » ; « *A* est-il pire que *C* ? » ; « *C* est-il pire que *A* ? ». Sous [316] chaque question figuraient trois réponses possibles, « Oui », « Non » et « ? » et les sujets avaient dix secondes par syllogisme pour indiquer celle qu'ils estimaient être la bonne.

Les pourcentages de réussite donnent une estimation de la difficulté relative des syllogismes. Or, l'hypothèse qui découle du principe de l'« extrémisation élective » revient à affirmer que la tâche est plus

facile pour le sujet si le premier élément donné dans la prémisse est un élément extrême de l'ordre, le meilleur ou le pire. Le syllogisme doit ainsi être plus facile s'il procède d'un extrême vers le milieu que s'il procède du milieu vers un extrême. Cette prédiction ne s'applique évidemment pas aux quatre premières combinaisons, puisque dans chacune l'une des prémisses présente la propriété considérée et l'autre non. Elle s'applique par contre aux quatre dernières. Les deux prémisses des combinaisons 5 et 6 possédant la propriété désirée de procéder des extrêmes vers le centre, les syllogismes correspondants doivent être faciles : c'est bien ce que l'on constate (61,8 et 57% de réussites). Par contre, les combinaisons 7 et 8 procèdent dans leur prémisses du milieu vers les extrémités et se révèlent ainsi plus difficiles (41,5 et 38,3% de réussites).

4) On peut enfin considérer qu'un *ordre linéaire, simple et « extrémisé » constitue une « bonne forme » conceptuelle*. En d'autres termes, un ordre possédant les trois propriétés précédentes représente une organisation optimale vers laquelle tend la pensée dans toute la mesure du possible. On peut ainsi établir une analogie avec les bonnes formes décrites par les psychologues de la Gestaltthorie dans le domaine perceptif ; il existe une prégnance extrêmement forte des ordres linéaires simples, telle que la pensée « spontanée » ne s'en peut dépendre qu'avec beaucoup de difficulté. Il est sans doute possible qu'une étude plus approfondie permette d'établir l'existence d'un isomorphisme entre l'espace sensible et un certain « espace » cognitif. Une première indication en ce sens est évidemment fournie par la constatation, déjà mentionnée, que la pensée de l'ordre s'appuie généralement sur une représentation spatiale de cet ordre (axe vertical par exemple).

### *11.2.2. La pensée de l'ordre et les ordres sociaux*

[Retour à la table des matières](#)

Il peut être alors intéressant de se demander quels rapports entretiennent ces principes de la pensée de l'ordre avec les structures sociales en tant qu'elles manifestent elles-mêmes un ordre. De Soto et Albrecht ont consacré un article (1968) à l'examen général de cette question.

On ne saurait évidemment adopter le point de vue selon lequel les structures sociales n'ont aucune réalité en dehors des conceptions que les individus s'en font, de même qu'on ne saurait s'arrêter à la position selon laquelle les structures sociales sont entièrement indépendantes des représentations que les gens en ont. De Soto et Albrecht proposent alors de considérer que les conceptions que se font les individus des structures sociales déterminent en partie celles-ci et en constituent partiellement les expressions. La pensée de l'ordre et l'ordre social se modèlent réciproquement et dès lors l'étude du dernier ne peut manquer de traduire, au moins dans une mesure, les tendances fondamentales de la première. C'est ce que l'on peut constater en examinant par exemple les travaux menés sur les petits groupes : la plupart du temps, ces recherches dégagent des ordres linéaires de statut, de prestige ou d'influence. Ou encore, si l'on compare [317] entre eux plusieurs groupes, on obtient des ordres linéaires de cohésion, d'efficacité, etc. Les mêmes remarques valent pour la description des petits groupes naturels, où l'on sait en particulier le rôle important qu'y joue la hiérarchie des statuts. Ces ordres linéaires que l'on met en évidence se présentent souvent par ailleurs comme des ordres simples : par exemple, le pouvoir et l'influence sont corrélés avec le statut et le prestige, ils dépendent les uns des autres et sont vécus solidairement. On peut dire de ces tendances à la fois qu'elles sont réelles, qu'elles existent dans la pensée des membres du groupe et qu'elles sont attendues par le chercheur. La possibilité est alors présente que les membres du groupe voire parfois le chercheur lui-même surestiment cette tendance vers un ordre linéaire simple et qu'ils l'accroissent au-delà de sa mesure réelle.

En ce qui concerne les structures sociales générales, De Soto et Albrecht critiquent les théories de la stratification et de la hiérarchie des statuts socioéconomiques. Ils ne contestent pas, évidemment, qu'il existe des *variables*, comme par exemple la classe ou le niveau d'éducation, à partir desquelles il soit possible d'ordonner les membres d'une société. Mais pour certains chercheurs, seule une de ces variables est considérée comme étant de réelle importance, les autres ne se trouvent traitées que comme des conséquences plus ou moins directes de la précédente. Or, en fait, chacune de ces variables est significative en elle-même et c'est la dénaturer que de la considérer simplement comme l'indice ou le révélateur d'un facteur abstrait plus général.

Les diverses théories sociologiques d'ensemble manifestent aussi fréquemment une tendance à l'« extrémisation » : par exemple, après avoir divisé la société selon l'ordre linéaire simple des classes sociales, on souligne surtout le rôle d'élite de la classe supérieure ; ou le rôle de moteur historique de la classe inférieure, etc.

Finalement, concluent non sans ironie De Soto et Albrecht, il semble que l'homme de la rue soit moins victime que les spécialistes des diverses prédilections cognitives : dans la mesure en effet où il n'essaie pas de formuler quelque structure fondamentale de la société, le non-spécialiste reste en quelque sorte libre de voir les choses comme elles sont, c'est-à-dire compliquées, mal ordonnées et enchevêtrées.

### ***11.2.3. Le social comme objet et comme facteur***

[Retour à la table des matières](#)

De même que l'expression « perception sociale » se trouve désigner à la fois les phénomènes caractéristiques de la perception du social et le rôle des facteurs sociaux dans la perception, le domaine de la pensée « sociale » recouvre la pensée à *propos du social* et les phénomènes de *l'intervention du social* dans la pensée.

L'influence sur la pensée individuelle de facteurs reconnus comme proprement sociaux constitue un thème d'élection de la psychologie sociale. D'une manière qui peut se révéler, selon les circonstances, plus ou moins évidente, cette influence participe en effet à la trame même de toute pensée et, plus généralement, de tout comportement.

La thématique particulière vaut ici, à la limite, comme conception générale s'appliquant à un domaine entier. Cette remarque trouve sans doute le plus typiquement sa portée à propos de Asch, dont toute la *Social psychology* (1952) repose sur la conviction que les individus sont « dépendants des autres pour connaître, sentir et percevoir le réel ». Dans cette ligne, Asch avait par exemple déjà étudié (1940) l'influence sur les jugements individuels [318] de la connaissance du standard de groupe correspondant. On constate que les sujets basent leurs évaluations des qualités nécessaires pour bien conduire diverses professions beaucoup plus sur les standards présentés comme émanant d'un groupe d'individus semblables que sur leurs propres évaluations antérieures. Lorsqu'au contraire les standards sont présentés comme émanant d'un groupe antagoniste et rejeté, les sujets s'en écartent pour se maintenir plutôt dans le sens de leurs propres évaluations antérieures, etc. La pénétration du social dans la pensée est extrêmement profonde, quotidienne et constante. Toutefois, on ne s'arrêtera pas davantage ici à ces travaux, dans la mesure où ils débordent assez largement la spécificité du sujet de ce chapitre.

D'un autre côté, la pensée du social est non seulement, on l'a vu, pensée des ordres sociaux, mais aussi, plus simplement, pensée des autres et en particulier représentation cognitive d'autrui. Fritz Heider a consacré à l'étude de ces problèmes une importante série de travaux.

Quelles sont les modalités particulières de pensée qui constituent en propre la « connaissance *sociale* » ? De quelle manière venons-nous à nous représenter les intentions, les attitudes ou les émotions d'autrui ? Plus précisément, et pour retenir seulement ici cette recherche, Heider (1967) s'intéresse aux problèmes de la genèse et de l'économie des structures dans la pensée portant sur les faits sociaux. Mais que doit-on entendre dans ce contexte par structure ? Heider reprend à ce propos la distinction d'Ashby (1960) entre environnements faiblement et fortement cohésifs. Si l'on définit l'environnement comme un ensemble de variables, un environnement faiblement cohésif est alors celui où la plupart des variables ont un effet immédiat sur seulement quelques-unes des autres variables de l'ensemble. Notre environnement physique courant obéit le plus souvent à ces conditions : si par exemple j'ouvre un livre à une certaine page, cette action n'affecte pas le reste de la pièce où je me trouve. À l'inverse, un environnement fortement cohésif (*richly joined*) est celui où chaque variable se trouve



directement reliée à chaque autre et en dépend essentiellement. Le syllogisme, par exemple, présente ces caractéristiques dans la mesure où sa conclusion dépend de l'ensemble des prémisses et non d'une partie seulement de celles-ci. Heider considère alors que notre environnement social, c'est-à-dire l'ensemble de nos relations aux autres personnes et des relations de ces personnes entre elles, constitue un système fortement cohésif. En effet, une modification dans le comportement d'un individu peut y entraîner des modifications à chaque fois différentes dans le comportement des divers autres individus. Ces changements dépendent eux-mêmes d'une quantité d'autres facteurs, comme par exemple les attitudes des sujets, leurs relations antérieures, etc. Il s'avère ainsi que dans un tel système non seulement les diverses parties se déterminent toutes mutuellement, mais encore les déterminations exercées et subies sont spécifiques pour chaque partie.

Or, il se trouve que, malgré cette complexité intrinsèque, les ensembles sociaux sont facilement saisis par quiconque connaît un peu le groupe considéré. Cela indique, selon Heider, que les systèmes de la pensée sociale sont également fortement cohésifs. Lorsque nous nous représentons une situation sociale, nous utilisons certaines variables fortement connectées. Ces variables peuvent généralement être exprimées sous la forme de phrases particulières dont la combinaison engendre une structure globale. Le mode selon lequel les sens particuliers des diverses phrases se combinent pour produire la signification d'ensemble relève non des lois linguistiques, mais des lois de la pensée. Si l'on admet par exemple qu'une personne *puisse* faire quelque chose et qu'elle *essaie* effectivement de le faire, alors on doit aussi admettre qu'elle y réussira. La relation entre [319] les trois propositions prises ensemble est évidente et de telles évidences constituent les fondements de la connaissance sociale.

Deux expériences mettent en évidence certaines de ces organisations caractéristiques de la pensée sociale. La première cherche à déceler la structuration cognitive d'une histoire. On présente pour cela aux sujets le matériel suivant :

Jim se tient devant sa maison.  
 Bob et Mary arrivent.  
 Jim s'approche d'eux.

Bob va vers lui.  
Jim et Bob se querellent.  
Bob s'en va.  
Jim avance vers Mary.  
Mary entre dans la maison.  
Jim entre dans la maison.  
Bob revient.  
Il regarde à travers la porte dans la maison.  
Mary sort et rejoint Bob.  
Bob et Mary s'en vont ensemble.  
Jim sort de la maison.  
Il cherche aux alentours Bob et Mary.  
Il ne les trouve pas.  
Il est triste (dans un autre groupe expérimental : content).  
Jim rentre dans la maison.

Ainsi, à l'exception de l'avant-dernière phrase, les autres éléments de l'histoire décrivent tous des réalités apparentes : sortir, s'approcher, avancer, rentrer, etc. La principale variable indépendante était donc introduite par les mots « triste » ou « content ». Le sexe des 200 sujets constituait une autre variable indépendante.

Il s'agit ici d'un matériel faiblement cohésif en ce sens que chacune des 18 phrases aurait pu aisément être remplacée par une autre très différente sans affecter l'ensemble. La tâche des sujets était alors de produire à partir de là une structure fortement cohésive, en justifiant les diverses actions présentées et en évaluant les caractères des trois personnages. Deux des variables dépendantes étaient ainsi mesurées, la première sur une échelle en 7 points évaluant chaque caractère selon trois dimensions : bon-mauvais, doux-cruel et réfléchi-sot ; la seconde sur une échelle en trois points (aimant, neutre, n'aimant pas) évaluant l'attitude de Jim à l'égard des deux autres personnages.

Il apparut notamment que les personnages décrits comme agissant ensemble (Bob et Mary) étaient vus par les sujets en relation positive et étaient situés de la même manière sur les diverses dimensions évaluatives. Lorsque Jim était triste de ne pas pouvoir retrouver Bob et Mary, les sujets pensaient qu'il les aimait davantage que lorsqu'il était content. Que par ailleurs Jim soit jugé meilleur ou pire que Bob et

Mary, tous les groupes traitaient ces derniers comme constituant un couple. Les corrélations entre les évaluations sont éclairantes à ce propos : on relève des corrélations négatives entre les évaluations de Jim et celles de Bob et des corrélations positives entre celles de Bob et celles de Mary.

Ainsi les sujets élaborent le matériel faiblement structuré qui leur est proposé en un tout systématique fortement cohésif où toutes les actions trouvent leur justification. La pensée sociale ordonne l'information qu'elle reçoit selon des schémas préalables reliant entre elles toutes les données.

Dans une autre série d'expériences, on utilisait des ensembles de trois ou quatre phrases mettant en relation deux personnes *A* et *B*. Les facteurs considérés [320] dans cette recherche comprenaient la relation de pouvoir entre les personnes, l'attachement de *A* pour *B*, le comportement de *A* à l'égard de *B* (il pouvait lui nuire ou lui apporter un bénéfice) et le fait que *A* et *B* s'approchaient ou s'éloignaient l'un de l'autre. La tâche du sujet était de juger selon une échelle en 7 points un aspect donné de chaque ensemble de trois ou quatre phrases. Dans deux variétés de l'expérience, l'évaluation demandée était celle des personnes, dans les deux autres celle des actes accomplis par la personne *A* à l'égard de la personne *B*. Il y avait en tout cent sujets.

La première série étant constituée de trois phrases dont la première formulation était la suivante :

*A* est plus puissant que *B*  
*B* est une bonne personne  
*A* gratifie (*benefits*) *B*.

Comment jugeriez-vous la personne *A* ?

Le premier facteur est donc ici la relation de pouvoir entre *A* et *B* : *A* est, selon les cas, plus ou moins puissant que *B*. Le second facteur est la valeur de *B*, bonne ou mauvaise, et le troisième est l'action de *A*, profitant ou nuisant à *B*.

On constate alors qu'une personne qui en favorise une autre est jugée plus favorablement que si elle lui nuit, sans que la relation de

pouvoir ni la « bonté » de celui qui reçoit affectent sensiblement l'évaluation de celui qui agit. Il existe par contre une interaction marquée entre ce que reçoit une personne et sa « bonté » ou sa « méchanceté » : les sujets de l'expérience pensent en effet qu'il est mieux d'avantager une bonne personne qu'une mauvaise et pire de nuire à une bonne personne qu'à une mauvaise. Il existe également une interaction significative entre le facteur de pouvoir et le facteur sens de l'action (gratifier ou nuire). Lorsque l'agent a davantage de pouvoir que le récepteur, l'effet de la différence entre favoriser et nuire sur l'estimation de la valeur de l'agent est beaucoup plus grand que lorsque ce dernier a moins de pouvoir. On pourrait ainsi énoncer l'hypothèse que plus grand est son pouvoir et plus l'agent est tenu pour responsable de son action, au lieu qu'à l'inverse plus son pouvoir est faible et plus la conséquence de son action est considérée comme dépendant d'autres facteurs.

La quatrième série expérimentale utilisait la triade suivante

<i>A</i>	s'approche de	<i>B</i>
<i>B</i>	sait que <i>A</i> aime	<i>B</i>
<i>B</i>	s'approche de	<i>A</i> .

Comment jugeriez-vous la personne *B* ?

Ce matériel met en jeu trois facteurs : tout d'abord, l'acte par lequel *A* s'approche ou s'éloigne de *B* ; ensuite la connaissance qu'a *B* de ce que *A* l'aime ou non ; enfin la réaction d'approche ou d'évitement de *B* à l'égard de *A*.

On constate que *B* est jugé plus favorablement lorsqu'il s'approche que lorsqu'il s'éloigne. L'approche est ainsi considérée par les sujets comme un acte de signification positive, comme l'indice d'une relation amicale, et cela en dépit du fait qu'elle soit parfois liée à l'agression. On trouve également des interactions très significatives entre l'action de *B* et les deux autres facteurs. L'interaction la plus forte est celle avec le facteur « *A* aime-n'aime pas *B* ». Une personne qui s'approche d'une autre qui l'aime est jugée plus favorablement qu'une personne s'approchant de quelqu'un qui ne l'aime pas. L'inverse est vrai pour les réactions de retrait : la personne qui s'écarte de quelqu'un qui ne l'aime

pas est jugée plus favorablement que celle s'écartant d'une personne qui [321] l'aime. Il semble que dans ce cas l'individu soit approuvé s'il agit en conformité avec l'attitude de l'autre à son égard et désapprouvé s'il agit en opposition avec celle-ci.

On peut expliquer de la même manière l'interaction observée entre l'action de la personne jugée *B* et l'action précédente de la personne *A*. L'approche ou l'évitement de *B* peuvent être en harmonie ou en opposition avec l'approche ou l'évitement de *A*.

Ces deux expériences permettent ainsi la mise en évidence de certains facteurs qui déterminent notre image d'autrui. Elles montrent surtout que cette image n'est généralement pas une simple fonction d'un donné particulier, mais plutôt une fonction des interactions complexes d'un grand nombre de données. Il apparaît en particulier, comme le souligne Heider,

- qu'un changement dans une partie produit des changements dans plusieurs autres parties : c'est ce que montre l'expérience sur la structure d'une histoire, où le remplacement d'un seul mot conduit à des interprétations cognitives différentes de l'ensemble ;
- qu'un changement dans une partie peut être fonction d'une combinaison de changements dans d'autres parties : on peut le voir dans le second type d'expérience, où les divers facteurs en jeu interagissent pour déterminer chaque évaluation.

Les effets de signification sont ainsi des effets d'ensemble.

#### ***11.2.4. Les mécanismes de la pensée naturelle***

[Retour à la table des matières](#)

On soulignait en commençant ce chapitre la *diversité* des systèmes cognitifs qu'une étude naturelle de la pensée réelle est susceptible de rencontrer. Cette diversité, loin de traduire l'expression fortuite de manquements à la logique formelle, indique l'existence de *modes* dif-

férents de pensée, dont la singularité procède à chaque fois de conditions sociales particulières. Il s'agit donc de révéler et d'étudier des correspondances entre situations et systèmes de pensée, conditions de la connaissance et connaissance elle-même. En particulier une représentation sociale, c'est-à-dire l'ensemble des attitudes, jugements et opinions d'un groupe d'individus ou d'une personne à l'égard d'un objet cognitif, est un mode de connaissance étroitement dépendant des conditions sociales où il advient. Seules ces conditions peuvent en éclairer le fonctionnement et les lois de constitution. L'analyse d'un tel mode de connaissance permet aussi d'étudier en propre la logique sémantique, de mettre à jour ses principes et ses mécanismes.

Dans le cadre d'une enquête sur l'image de la psychanalyse, Moscovici (1961) a dégagé les composantes caractéristiques de la situation où se forment de telles représentations et les principes de développement de ces dernières.

La situation où s'inscrivent les conditions d'apparition d'une représentation se caractérise ainsi essentiellement par trois traits. C'est d'abord la *dispersion de l'information*. Etant donné en effet un objet de connaissance particulier, on peut constater que les individus ou les groupes ne possèdent généralement pas toutes les informations qui seraient nécessaires pour le bien connaître dans tous ses aspects. Loin de pouvoir être imputées à une simple variation aléatoire distribuée au long des divers groupes de la population, ces lacunes et ces présences de l'information disponible caractérisent tel groupe particulier, dans la mesure où les conditions qui le particularisent ne lui permettent pas [322] d'accéder aux sources ou de les comprendre et en même temps le préparent à accueillir plus facilement tel type de données ou telle mise en perspective.

En liaison avec le précédent, un facteur de *focalisation* caractérise la situation sociale où se constituent les représentations et se forment les jugements. Leur passé, leur fonction, leurs relations aux autres font que les individus et les groupes se situent diversement par rapport à un même objet et le situent diversement par rapport aux autres objets qui leur sont accessibles. Cet objet est alors électivement appréhendé selon celle de ses faces qui trouve une résonance au niveau des intérêts et des traditions, des rôles et des statuts.

Il faut enfin tenir compte de l'existence, dans les ensembles sociaux, d'une *pression à l'inférence*. Les individus ou les groupes sont en effet constamment sollicités pour prendre une décision, se prononcer sur un sujet ou définir une attitude. La phase de recueil des informations ne peut être conduite à son terme dans tous les cas, les exigences de l'action l'abrègent dans une plus ou moins grande mesure. Il faut alors surmonter ce manque de données par des anticipations, des généralisations ou le recours à des habitudes déjà constituées.

On peut à présent se demander quels sont les attributs de la pensée « naturelle » correspondant à une telle situation. Comment se caractérisent au niveau de leur contenu les systèmes cognitifs dans la mesure où ils dépendent des conditions que l'on vient d'énoncer ? Moscovici distingue quatre traits fondamentaux.

1) Il faut parler en premier lieu d'une sorte de *formalisme spontané* qui se manifeste par l'emploi électif de stéréotypes linguistiques et intellectuels à propos de l'objet de connaissance. Ce dernier est immédiatement repris par les individus dans un réseau de jugements préformés, de séquences verbales déjà éprouvées et de références au domaine commun. Lorsqu'on définit par exemple la psychanalyse comme « une analyse de l'âme », on ramène typiquement le mal connu au bien connu, on l'insère dans un jeu de connotations familières que tout membre de la même culture est supposé immédiatement saisir. L'objet n'est alors en quelque manière qu'un prétexte à la pensée pour se retrouver elle-même et se réaffirmer à tous ses niveaux d'habitude. Les formes qu'elle utilise régulièrement s'enchaînent en un automatisme infra-réflexif qui dispense de tout souci de démonstration puisque l'interlocuteur est censé le connaître et le pratiquer également. La pensée s'organise alors spontanément en faisceau autour d'un thème central privilégié auquel elle revient constamment ; sa progression n'est pas une avancée systématique vers des aperçus nouveaux, mais une série d'excroissances d'un seul et même thème toujours rappelé. Ceci apparaît nettement dans l'extrait d'interview suivant :

« Je crois que le parti communiste considère la psychanalyse comme étant une méthode clinique à l'égal des autres ayant pour but de guérir le malade. Les grands possédants des U.S.A. veulent se servir de la psych-

nalyse pour détourner les classes laborieuses de la lutte pour améliorer leurs conditions de vie... Le développement extra-médical de la psychanalyse est dû au fait que les possédants doivent trouver quelque chose qui contrebalance ce développement de tous les hommes pour un changement de vie quantitatif et qualitatif, etc... ».

L'introduction d'éléments de phrase comme « amélioration des conditions de vie », « changement quantitatif et qualitatif », se fait ici de manière quasi automatique et pratiquement indépendante du sujet initialement en cause, la psychanalyse. La personne interrogée déplace instantanément le fil de son propos pour retrouver un style de discours et des éléments de réponse dont la [323] familiarité et la réitération lui permettent de se situer lui-même. Constamment rappelé, le même point de vue devient centre de référence pour les divers jugements possibles, assurant leur continuité et donc leur progression.

2) La pensée « naturelle » se caractérise aussi par son *dualisme causal*. La conception scientifique de la causalité considère le lien nécessaire de deux phénomènes dont l'un précède logiquement l'autre. À côté de ce premier ordre causal, la pensée sociale reconnaît aussi une pure *causalité phénoménale*, qui distribue également les phénomènes en causes et en effets, mais simplement sur la base d'un voisinage spatio-temporel ou d'une co-occurrence. Une telle causalité phénoménale est le moyen privilégié par quoi s'expriment les désirs et les intentions des sujets ou des groupes : le découpage et la mise en relation de deux événements particuliers procèdent de prédispositions, d'intérêts puissants, d'attitudes qui recherchent une confirmation. Tel est par exemple le cas du chrétien qui déclare voir dans la psychanalyse « un des facteurs religieux de redressement moral des plus importants » et cela à partir de la remarque que « c'est depuis l'existence de la psychanalyse que les mouvements catholiques et les prêtres ouvriers se sont développés ». L'attitude personnelle transforme ici la simple co-occurrence en rapport causal. La dispersion de l'information et la focalisation que l'on mentionnait plus haut viennent contribuer à déterminer ce découpage et cette mise en relation qui traduisent directement les orientations propres de l'individu et de son groupe d'appartenance.



Cette projection caractéristique dans le jugement et l'interprétation se lit très clairement dans l'exemple suivant :

Question : « Que pensez-vous des rapports entre psychanalyse et religion ? »

Réponse : « L'Église ne doit pas être opposée. Tout ce qui endort les gens lui sert. »

Question : « Voyez-vous des rapports entre la psychanalyse et la politique ? »

Réponse : « Elle peut servir aux communistes pour inculquer de force leurs doctrines et travailler les masses. »

L'univers cognitif de l'individu s'organise ainsi selon ses intentions propres, ses croyances et ses adhésions. L'objet de la représentation sociale n'est jamais neutre ni indifférent et le manque d'information à son propos facilite son insertion dans un cadre de pensée structuré par les intérêts et les habitudes de l'individu.

3) D'un autre côté, la pensée naturelle ne progresse pas de déduction en déduction vers une conclusion qui serait a priori inconnue. Bien au contraire, la conclusion y est généralement connue d'avance, c'est elle qui détermine le champ même d'application de la pensée et le type de ses démarches, l'ordre de son développement et la matière de son contenu. Par exemple, après avoir exprimé dès le départ l'idée que la psychanalyse n'est pas adaptée à l'esprit français, un sujet ne cesse de reprendre ce thème à quelques variantes mineures près :

« La psychanalyse, je l'ai connue au cours de mes études médicales... C'est un bien grand mot pour un Français. Il catalogue un état de psychologie déjà bien développé chez nous, parce que le Français a une hérédité de culture, de raisonnement sur soi bien supérieure à celle des autres Pays. Le Français moyen a un niveau de réflexion claire et logique qui lui permet de se passer de la psychanalyse, etc... ».

La conviction est posée d'emblée et tout le discours de l'individu n'en est qu'une reformulation inlassable. Le nouveau ne peut apparaître, le jugement reste figé. La pensée naturelle n'est pas ainsi une pensée de découverte, mais [324] d'affirmation ou d'explication, Elle se répète et se recoupe et tire son unité apparente de son parti pris initial. On le voit encore dans l'exemple suivant, où la personne refuse dès le départ toute éventualité d'un recours à la psychothérapie :

« J'ai connu la psychanalyse par des discussions. Mon médecin n'en est pas partisan. Cela n'a pas l'air de prendre beaucoup. On endort vaguement le patient pour éveiller son subconscient et dégager ses complexes.

Je n'oserais jamais. Je n'aurais pas confiance. Mais cela n'est pas définitif. Il y a une question glandulaire, pour moi c'est la thyroïde. On a voulu me faire psychanalyser. Je ne voulais pas. Mon médecin m'a dit que pour moi ce n'est pas la thyroïde, mais je ne le crois pas. J'estime qu'il n'y a que les glandes... Ma belle-sœur est jalouse. On l'a psychanalysée. Aucun résultat. On l'a incisée, on lui a appliqué de l'extrait de placenta. Elle est transformée. »

Le sujet reste ici ancré dans sa conviction que la seule intervention réellement efficace se situe au plan physiologique et tous ses commentaires sur la psychanalyse ne sont que des variations de ce point de vue.

4) Enfin, les individus ou les groupes sont susceptibles de recourir à des *types de raisonnement différents* selon la perspective propre dans laquelle ils situent l'objet qu'ils abordent. En d'autres termes, des objets de pensée différents appellent des modes de traitement et des discours différents : par exemple, les individus ou les groupes ne situent pas de la même manière la psychanalyse, les mass media et la politique. On assiste à chaque fois à un phénomène de spécialisation tel que sont utilisés des registres logiques et sémantiques différents. D'une part donc, chaque sujet, chaque ensemble social abordent un même objet de connaissance selon leurs orientations et leurs possibilités propres, le replacent dans un univers cognitif qu'organisent divers régularités et options fondamentales. D'autre part, un même individu ou un même groupe abordent différents objets de différentes manières,

au point que l'on peut parler à ce propos, avec Moscovici, d'une véritable *polyphasie cognitive* caractéristique du fonctionnement de la pensée sociale : il s'agit de désigner ainsi, au moins à titre hypothétique, cette possibilité de recourir selon les objets ou domaines considérés à plusieurs types de pensée dont les interactions éventuelles ne peuvent masquer l'irréductibilité.

La pensée naturelle ainsi caractérisée (formalisme spontané, dualisme causal, prééminence de la conclusion et pluralité des types de raisonnement) s'organise en outre selon deux principes fondamentaux, *l'analogie* et *la compensation*.

La première permet de rassembler dans une même catégorie une pluralité de notions ou d'objets différents. L'analogie est ainsi d'abord une démarche de généralisation qui, comme telle, néglige évidemment certaines propriétés particulières des objets ou des notions qu'elle réunit. Elle uniformise les perspectives et rejette les écarts. Au lieu de considérer en effet dans l'unité d'une même saisie ce qui est semblable *et* ce qui est différent, elle s'attache *soit* à ce qui est semblable, *soit* à ce qui est différent. Elle suppose d'abord une simplification qui opère au détriment de la complexité réelle des objets et sacrifie leurs différences ou leurs similitudes. L'analogie organise ainsi le monde selon l'ordre des correspondances : les objets et les situations se répondent, s'éclairent et se traduisent l'un dans l'autre. L'analogie assure par là une médiation entre diverses zones de savoir et divers plans du discours. Questionné par exemple sur les rapports entre psychanalyse et politique, un ouvrier remarque que la psychanalyse cherche à modifier les conduites, tout comme l'homme politique cherche par ses discours à modifier les opinions. Il peut alors dire :

[325]

« En politique, on emploie tous les moyens. Le discours, c'est de l'influence c'est donc de la psychanalyse ».

On voit qu'en même temps l'analogie se développe selon certaines voies particulièrement prégnantes qui permettent d'intégrer les objets dans la perspective cognitive et affective propre d'un individu ou d'un groupe : l'assimilation qu'elle établit supplée au manque d'information,

les individus ou les groupes retrouvent leurs habitudes et le nouveau se fond dans le connu, l'étranger dans le familier. C'est ainsi par exemple que lorsque la psychanalyse est comprise par référence à la sexualité, on passe immédiatement à une « dramatisation » de type érotique :

« La patiente s'étend sur un divan dans une chambre noire, elle raconte son histoire. Les femmes aiment qu'on les écoute. On peut tomber amoureux du psychanalyste. »

L'analogie permet ainsi une économie de la documentation et fonde la compétence dans les jugements : ramener en effet un objet ou une situation mal connus à une situation ou un objet mieux connus, c'est se donner les moyens de situer et de comprendre les premiers en recourant aux derniers. L'analogie apparaît ainsi comme l'instrument privilégié d'organisation et de maîtrise de l'univers des représentations.

Le principe de compensation, d'autre part, permet de classer les objets de la pensée, de les distribuer typiquement en acceptés et rejetés, intéressants et dépourvus d'intérêt, aimables et non aimables, etc... Il traduit par-là directement dans son exercice les valeurs et les normes caractéristiques de celui qui l'utilise. Son application fait qu'il n'existe pas, dans l'univers cognitif des individus, d'objet « suspendu » ou « équivoque », en instance de classification, qui porterait en lui une ambiguïté fondamentale : chacun est au contraire situé dans un secteur précis ou repéré dans une classe bien définie. Par-là, ces démarches permettent d'assurer la clarté et l'ordre du champ cognitif, elles maintiennent l'harmonie et la cohérence. Or, ces zones et ces classes que l'on vient de mentionner expriment les options du sujet, ses préférences et ses choix. La catégorisation est ici inséparable de la mise en situation sur une hiérarchie des valeurs, la classification se double d'une évaluation. Chaque segment de raisonnement, chaque proposition se trouvent ainsi constamment rapportés non seulement à leur voisinage logique immédiat, mais aussi à l'ensemble de normes et des attitudes caractéristiques de l'individu ou du groupe. Lorsqu'une contradiction apparaît, le sujet cherche alors à la réduire dans un sens

conforme à son système personnel de croyances et d'options. Il peut pour cela maintenir ou changer la relation à l'objet (justification) ou bien maintenir ou changer l'objet de la relation, c'est-à-dire opérer une conversion. Deux exemples permettront de faire saisir concrètement ces démarches. Pour illustrer la justification, on peut citer les extraits d'interview suivants :

« ... La psychanalyse est intéressante, mais incomplète du point de vue diagnostic. Sans valeur thérapeutique, car elle présente à l'individu ce qu'il a de morbide sans lui présenter ce qu'il peut avoir de vivant dans l'avenir. Erreur de méthode : premièrement parce qu'elle est trop tournée vers la sexualité, ensuite trop étroite... Surtout ne pas l'appliquer aux enfants. Elle est négative, elle tourne au mysticisme. Développer plutôt l'intelligence et l'activité des enfants : c'est le meilleur moyen de les guérir de leurs complexes. La psychanalyse fait des gens introvertis, qui ne sont pas tournés vers la vie. »

Le sujet ajoute encore :

« Les communistes sont opposés à la psychanalyse parce que c'est une méthode individualiste, mystifiante, qui ne tient pas compte des réalités sociales. [326] Elle est aussi décadente : décomposition de l'individu... Elle ne peut absolument pas s'appliquer à des problèmes sociaux. Les problèmes sociaux sont des problèmes de groupe. La psychanalyse est une thérapie individuelle. C'est une escroquerie d'appliquer les découvertes individuelles à des groupes. On peut l'appliquer pour démolir la personnalité des gens qui nous gênent. Impérialisme sur les consciences. Etc... ».

On voit que le sujet cherche manifestement à exclure la psychanalyse de l'ordre de ce qu'il peut lui-même approuver. Pour cela, il recense toutes les critiques possibles susceptibles de justifier sa position : la psychanalyse doit apparaître avant tout comme négative, inutile, nuisible, incomplète, etc... Mais il se trouve précisément qu'elle est acceptée par beaucoup de gens qui s'y réfèrent fréquemment. Il s'agit donc pour le sujet de multiplier la diversité des critiques de manière à consolider son option. Sa réponse prend ainsi un caractère

cumulatif, la démarche de justification se reprenant sans cesse pour mieux s'assurer.

Pour préserver l'unité de son système cognitif, le sujet peut être aussi amené à changer les attributs de l'objet considéré, c'est-à-dire à le convertir pour qu'il puisse devenir acceptable et ne contredise plus l'ensemble des options déjà prises par ailleurs. C'est ce qui apparaît dans l'exemple suivant, où l'indécision de la personne interrogée témoigne de ses difficultés à situer sans ambiguïté la psychanalyse dans son monde propre. Elle s'arrête finalement à cette solution que constituerait un changement de dénomination de la psychanalyse :

Question : « Qu'est-ce que la psychanalyse selon vous ? »

Réponse : « Recherche de l'âme cachée, tout ce qui est caché en nous, recherche de l'inconscient. Il y a des jeux inconscients. C'est par recoupement des moments d'oubli de conscience qu'on peut arriver à cette recherche de l'âme. La psychanalyse est une mauvaise chose. On se regarde soi-même, ce n'est pas un moyen de se connaître sûrement. »

Question : « Voyez-vous d'autres aspects ? »

Réponse : « L'enfance, on peut tout faire. C'est la première chose à étudier. Tout dépend de la psychanalyse. On a fait beaucoup de progrès dans l'éducation depuis que la psychanalyse existe. C'est une science à la mode qui disparaîtra, qui ne disparaîtra pas, mais qui portera un autre nom. »

La même démarche apparaît encore dans l'exemple suivant, où l'individu accepte la psychanalyse à *condition* qu'elle soit pratiquée par un psychanalyste « progressiste » :

« Aucune connaissance spéciale sur la question. Je sais simplement qu'elle peut être fort mal employée et dans un sens politique désavantageux pour les ouvriers. Par exemple, aux U. S. A. on l'emploie pour adap-

ter les gens à l'américain way of life. Je désapprouve complètement ça. Mais je pense même qu'elle peut être utile... Tout dépend de l'honnêteté du psychanalyste. Si c'est un progressiste, il ne peut faire que du bien. Car il y a sûrement du vrai que beaucoup de nos actions proviennent des forces du subconscient. »

Si l'analogie élargit le champ de la pensée et l'enrichit d'objets nouveaux, on voit ainsi que la compensation l'organise et guide l'enchaînement des liaisons qui s'y établissent. Ces deux principes se soutiennent mutuellement sans qu'on puisse en faire un partage rigoureux.

[327]

### ***11.2.5. Conclusion***

[Retour à la table des matières](#)

La pensée sociale n'est assurément pas le lieu de l'incohérence et du désordre. Tout semble indiquer au contraire qu'elle se construit selon un ordre rigoureux et conformément à des règles précises. Le discours qu'elle tient obéit en d'autres termes à une syntaxe particulière qu'il sera plus ou moins facile d'explicitier totalement. Loin de se résoudre en une série arbitraire d'erreurs et de manquements à la logique classique, la pensée naturelle offre donc sa propre cohérence et constitue un type de rationalité.

D'un autre côté, la pensée sociale n'est pas davantage le lieu de la fantaisie et de la gratuité, de l'aléatoire et de l'irrationnel : elle manifeste au contraire un rapport étroit d'adéquation avec une situation sociale, et donc historique, définie. Il existe sans doute des caractéristiques fondamentales, constitutives de cette pensée, que l'on pourrait retrouver constamment à travers la série de ses exercices. Mais leur jeu, leur fonction, leur poids relatif, dépendent probablement en dernier ressort d'une situation précise, concrètement définie, qu'il est indispensable de saisir. L'étude naturelle de la pensée sociale doit inclure par là nécessairement une étude naturelle des formes sociales, et toutes deux convergent dans une mise en correspondance de leurs objets.

Enfin, l'approche « syntaxique » de la pensée sociale doit aussi se compléter, si elle entend explorer exhaustivement ce domaine, d'une recherche œuvrant sur les contenus et les significations et dont l'aboutissement pourrait être l'élaboration d'une véritable *logique sémantique*.

D'une manière générale, la multiplicité des systèmes cognitifs, la pluralité des types de raisonnement et de discours que les mêmes individus ou les mêmes groupes peuvent tour à tour tenir, révèlent l'illusion qu'il y aurait à vouloir considérer la « pensée sociale » comme un objet simple et univoque, qui s'opposerait par exemple à la simplicité et à l'univocité de la pensée scientifique individuelle. Ces constatations suggèrent plutôt d'instaurer une perspective pluraliste embrassant tous les aspects du réel en une synthèse plus large. C'est ainsi qu'une hypothèse comme celle de la « polyphasie cognitive » est sans doute susceptible d'initier une étude qui ne sacrifierait ni la richesse et la signification authentique des phénomènes ni la rigueur de l'analyse.

Michel-Louis Rouquette

[328]

## Références bibliographiques

[Retour à la table des matières](#)

ABELSON R.P., « Modes of resolution of belief dilemmas », *Journal of Conflict Resolution*, 1959, 3, 343-352.

« Computer Simulation of « hot » y Cognition », in : TOMKINS S.S. et MESSICK S. (Eds), *Computer Simulation of Personality*, New York, Wiley, 1963, 277-298.

« Psychological Implication », in : ABELSON R.P., ARONSON E., Mc GUIRE W.J., NEWCOMB T.M., ROSENBERG M.J. et TANNENBAUM P.H. (Eds), *Theories of cognitive Consistency : A Sourcebook*, Chicago, Rand Mc Nally and Co, 1968, 112-139.



ABELSON R.P. et ROSENBERG M.J. : « Symbolic Psychology : a Model of Attitudinal Cognition », *Behavioral Science*, 1958, 3, 1-13.

ASCH S.E., « Studies in the principles of judgments and attitudes : II, Determination of judgments by group and by ego standards », *The Journal of Social Psychology*, 1940, 12, 433-465.

*Social Psychology*, New York, Prentice Hall, 1952.

ASHBY W. R., *Design for a Brain*, New York, Wiley, 1960.

DE SOTO C. et ALBRECHT E., « Cognition and social Orderings, » in : ABELSON R.P., ARONSON E., MC GUIRE W.J., NEWCOMB T.M., ROSENBERG M.J. et TANNENAUUM P.H. (Eds), *Theories of cognitive Consistency : a Sourcebook*, Chicago, Rand Mc Nally and Co, 1968, 531-538.

DE SOTO C.B., LONDON M. et HANDEL S., « Social Reasoning and spatial Paralogic », *J. Pers. Soc. Psychol.*, 1965, Vol. 2, no 4, 513-521.

HEIDER F., « Social Perception and phenomenal Causality », *Psychol. Rev.*, 1944, 51, 358-374.

*The Psychology of interpersonal Relations*, New York, Wiley, 1958.

« On social cognition », *Amer. Psychol.*, 1967, 22, 25-31.

LAMBERT R.M., « An Examination of the Consistency Characteristics of Abelson and Rosenberg's « symbolic Psychology » », *Behav. Sci.*, 1966, 11, 126-130.

LÉVI-STRAUSS C., *la Pensée sauvage*, Paris, Plon, 1962.

McGUIRE W. J., « Order of Presentation as a Factor in « Conditioning » Persuasiveness » in : HOVLAND C.I. (Ed.), *The Order of Presentation in Persuasion*, New Haven (Conn.), Yale University Press, 1957, 98-114.

« Cognitive consistency and attitude change », *J. abnorm. soc. Psychol.*, 1960, 60, 345-353.

« Direct and indirect effects of dissonance-producing messages », *J. abnorm. soc. Psychol.*, 1960, 60, 354-358.

« A syllogistic analysis of cognitive relationships », *in* : ROSENBERG M.J., HOVLAND C.I., MC GUIRE W.J., ABELSON R.P. et BREHM J.W., *Attitude Organization and Change*, New Haven, Yale University Press, 1960, 65-111.

Mc GUIRE W. J., « Theory of the Structure of human Thought », *in* : ABELSON R. P. et coll. (Eds), *Theories of cognitive Consistency : a Sourcebook*, Chicago, Rand Mc NALLY and Co, 1968, 140-162.

MOSCOVICI S., *La Psychanalyse, son image et son public*, Paris, Presses Universitaires de France, 1961 (consulter également l'édition en langue anglaise de cet ouvrage).

ROSENBERG M.J. et ABELSON R.P., « An Analysis of cognitive Balancing », *in* : ROSENBERG M.J., HOVLAND C.I., MC GUIRE W.J., ABELSON R.P. et BREHM J.W., *Attitude Organization and Change*, New Haven, Yale University Press, 1960, 112-163.

SELLS S. B., « The atmosphere Effect », *Arch. Psychol.*, 1936, no 200.

TARDE G., *la Logique sociale*, Paris, Alcan, 1895.

ZAJONC R.B., *Structure of cognitive Field*, Unpublished doctoral dissertation, University of Michigan, 1954.

[329]

**La recomposition des territoires.**

**Troisième partie :  
Psychologie de la vie sociale**

## **Chapitre 12**

---

### **La diffusion des connaissances scientifiques et techniques Aspects psychosociaux**

***Guy Barbichon***

[Retour à la table des matières](#)

**Introduction** : il est ici question d'un champ inexploré ; son périmètre, pour emprunter le vocabulaire de la prospection minéralogique n'est même pas défini ; les rares explorateurs qui se sont aventurés sur ce terrain n'ont fait que des reconnaissances ; elles suffisent à laisser deviner la promesse d'abondantes découvertes.

On est loin d'ignorer les phénomènes intéressant la diffusion des *informations* qui ont un rapport avec la science ou la technique mais dont l'appréhension n'exige pas l'acquisition de notions ou modes de raisonnement différant de ceux qui sont d'un usage quotidien et général. De nombreux travaux, par exemple, ont été consacrés à l'étude de la diffusion des innovations techniques, dans l'agriculture et dans le domaine médical notamment, mais ceux-ci ont plus pour objet de détecter les mécanismes et l'ampleur de l'adoption de nouveaux compor-

tements pratiques, que l'acquisition des savoirs qui leur sont éventuellement associés.

Les sociologues cherchent comment se *distribue* et se *transmet* la culture scientifique et technique en s'attachant à déceler les conditions d'accès à des positions de détenteurs ou de pourvoyeurs d'instruction ; les plus avancés dans cette voie s'efforcent de mettre en évidence comment se combinent les formes de la culture et les conditions de son assimilation et de son usage.

L'étude psycho-sociale de la diffusion des connaissances scientifiques et techniques s'inscrit dans le champ d'intérêt des sociologues lorsqu'elle reçoit pour fin de décrire des processus de diffusion examinés dans leurs rapports avec les acteurs sociaux, et replacés dans une analyse d'ensemble de la dynamique des sociétés.

Les études psychologiques sur les phénomènes de la cognition se déploient également dans un domaine proche de celui qui est considéré ici ; mais la psychologie de la cognition offre des instruments pour mesurer les résultats de la diffusion plutôt que ses mécanismes. Une analyse spécifiquement psychosociale vise à appréhender les phénomènes de passage des connaissances entre des individus ou des groupes sociaux.

Les connaissances scientifiques et techniques sont ici définies comme des informations scientifiques ou techniques dont l'intégration intellectuelle suppose une élaboration qui implique apprentissage. L'analyse de leur diffusion, on le verra, demande en outre que parmi les données soient retenus des éléments [330] extrinsèques du phénomène psychologique de l'apprentissage les instruments matériels de l'information (publications, messages oraux... les conditions physiques et institutionnelles de communication (réseaux et dispositifs de transmission, normes pédagogiques, etc.), les variables non cognitives du comportement (soumission aux normes, motivations de prestige et de sécurité).

Je chercherai en me référant à des travaux exploratoires et à l'expérience courante de caractériser l'univers de la diffusion des connaissances scientifiques et techniques en offrant tout d'abord un aperçu des phénomènes de *propagation* des connaissances dans les groupes sociaux ; il s'agit en quelque sorte de l'aspect topologique de la diffusion ; l'analyse met en lumière des circuits, des agents, des interac-

tions, dont la saisie permet de mieux comprendre le fait que la diffusion des connaissances n'est pas homogène. Ensuite, je proposerai d'examiner certains éléments de la dynamique de cette diffusion, de voir quelles forces entrent en jeu dans le réseau des acteurs pour provoquer ou freiner la propagation. Ces forces seront analysées chez l'acteur même dans sa *propension* à diffuser et à recevoir ; tantôt les connaissances sont généreusement transmises, tantôt elles sont jalousement cachées ; les uns les recherchent avidement, d'autres s'en détournent. Enfin, je tenterai de donner une idée des phénomènes psychologiques d'ordre cognitif qui apparaissent au stade de la *transmission et de l'intégration* des connaissances, liés aux interactions sociales notées dans la propagation ; ces aspects sont en relation avec la *transformation des contenus* de connaissances observée dans les circuits de la diffusion. Il s'agit de savoir comment les récepteurs insèrent de nouvelles notions dans leurs connaissances anciennes, comment le passage des notions est gêné par la diversité des langages...

Pour l'instant, je crois avoir en ces quelques lignes imprécises illustré une forme typique des processus qui nous intéressent ici : celle de la non diffusion. Je doute en effet que le lecteur non spécialement préparé par ses réflexions sur le sujet devine très clairement les directions d'exploration proposées. Aussi m'aventurerai-je sans plus de préambules abstraits au cœur du domaine dont j'ai annoncé les richesses.

## 12.1. Propagation

[Retour à la table des matières](#)

Les connaissances scientifiques et techniques ne s'épandent pas d'une manière homogène dans un champ unique. Des champs se distinguent spontanément : école, vie professionnelle, vie quotidienne hors travail ; mais les groupes sociaux tels ceux du sexe, de la classe, des sous-cultures idéologiques sont aussi importants ; les cas soumis à notre réflexion feront ressortir les frontières qui séparent ces instances et ces groupes ; il apparaîtra que les connaissances circulent dans des conditions différentes à l'intérieur et à l'extérieur de ces frontières.

En outre, c'est le second point sur lequel je solliciterai l'attention, les connaissances ne semblent pas se communiquer d'une manière

immédiate et unilinéaire entre un émetteur unique et le récepteur. La transmission s'effectue au contraire par des voies indirectes, plusieurs émetteurs se trouvant impliqués dans un même transfert de connaissances ; ce processus comporte une appréhension de la connaissance s'effectuant par une pluralité d'opérations plutôt qu'en un acte unique d'intellection.

[331]

### ***12.1.1. Inflation, saturation, mortalité de l'information***

[Retour à la table des matières](#)

L'inflation d'informations diffusées sous des formes variées est un lieu commun <sup>29</sup>. Les usagers se plaignent du volume d'information scientifique et technique qu'ils doivent traiter et plus particulièrement du caractère redondant d'un grand nombre de publications écrites ou orales. La redondance ne devrait pas être interprétée d'emblée comme nuisible si l'on considère l'ensemble d'un schéma rationnel de diffusion : un message peut être destiné à un public et une variante adressée à un autre, sa répétition peut avoir un but et un effet d'apprentissage. Nous verrons que cette rationalité de la distribution est loin de se trouver atteinte pour des raisons qui ne sont pas simplement techniques. Les émetteurs ont souvent un intérêt à répéter leurs messages, qui est sans rapport avec l'efficacité considérée au plan des destinataires.

La contrepartie de l'inflation à l'émission est une grande mortalité à la réception. Les études de diffusion (Crane-Hervé, S. Price) portant

---

<sup>29</sup> Les réflexions sur ce thème, souvent entourées des mêmes échos émotionnels que les anticipations sur l'encombrement et la dégradation de l'environnement, vont de pair avec les constatations sur la croissance de l'activité scientifique. Selon Price, la productivité de l'activité scientifique diminue ; l'extrapolation des tendances actuelles pour que soit maintenue la production utile conduit au rapport de cent travailleurs scientifiques pour un individu, dans 250 ans ; aujourd'hui, le doublement de l'efficacité de la science demanderait que soit multipliée par huit la production scientifique brute (Price).

sur les publications et les citations qu'elles provoquent montrent que le développement de nouveaux rameaux dans les sciences suit une progression logistique (caractéristique des réactions en chaîne). La même progression a été observée de façon minutieuse pour rendre compte d'une part majeure de la diffusion de nouveaux médicaments (Coleman, Katz, Menzel). Après une rapide croissance dans le milieu concerné par une découverte, les références à cette dernière se raréfient, de manière impressionnante, dans la littérature. On peut parler de *saturation* du champ de diffusion, quand tous les individus de la « génération » scientifique concernée ont pris connaissance de l'information mise en circulation ; mais il faut aussi évoquer un phénomène de *saturation des individus* dont la capacité d'absorption est limitée et qui ont tendance à délaisser les sources anciennes, cette conduite n'étant pas, semble-t-il, irrationnelle dans la mesure où les acquisitions scientifiques sont généralement intégrées dans les travaux qui leur succèdent.

Les relevés de citations illustrent la mortalité de l'information, toujours impressionnante mais variable en fonction des champs scientifiques. Kessler et Heart constatent qu'une publication qui n'est pas citée dans les cinq ans qui suivent sa parution a peu de chances de l'être jamais. Dans une analyse de la diffusion des connaissances nouvelles dans une branche de la sociologie rurale (Crane-Hervé), il apparaît qu'après une période d'essor de cinq ans 39 % des innovations ne sont plus citées que par leur auteur. De toute manière, il est inutile d'insister sur les limites mêmes de la diffusion. D'après une enquête concernant la lecture des articles publiés en chimie - domaine qui par nature donne naissance à une grande abondance d'expériences et de publications - 0,5% des publications sont lues par tout le monde dans la profession (Bureau of Applied Research, p. 49). À ma connaissance, nul sociologue n'a cherché à évaluer la probabilité - que d'aucuns prétendent inférieure à l'unité - qu'une publication soit lue par son signataire...

Incontestable est la disparition matérielle de l'information dans les organisations d'étude ; une enquête sur des établissements français met en relief ce phénomène ; des rapports s'évaporent, moins par le fait d'une stratégie malveillante que, plus simplement, par absence de procédure de conservation des documents (Barbichon, 1968). Ce

qu'on observe au plan des grandes [332] sociétés humaines se retrouve ici à une échelle plus modeste : une organisation n'a pas toujours une « conscience collective » de conservation encyclopédique, laquelle repose sur une préoccupation d'accumulation exhaustive, et de transmission du patrimoine de connaissances.

### ***12.1.2. Fermeture des champs***

[Retour à la table des matières](#)

L'absence de diffusion des connaissances scientifiques hors de certains champs est aussi frappante que l'inflation d'information mentionnée plus haut. Dans le public composé des personnes dont l'activité est étrangère au monde de la science *ou* des techniques scientifiques les connaissances sont très restreintes si on les compare au contenu des programmes scolaires élémentaires et des messages des communications de masse (Rialan, Moscovici, Schramm, N.A.S.W.). Par exemple : 7% des personnes d'un échantillon américain savent sommairement ce qu'est la radio-activité, 7% savaient au moment de l'invention de Salk ce qu'était le vaccin antipoliomyélitique ; dans un échantillon français, la pesanteur est rapportée à la présence d'une atmosphère (Rialan).

Cette étanchéité n'est pas le seul fait du grand public. La diffusion paraît obéir à un processus de contagion homogène au sein de champs bien délimités mais elle s'effectue difficilement hors de ces champs spécialisés. Price a désigné ces réseaux de communication de spécialistes du vocable expressif de « collègue *invisible* ».

Un exemple de cette constellation informelle, où interviennent des facteurs de spécialisation, de concentration du prestige et du pouvoir académique, est décrit par Diana Crane-Hervé dans l'étude déjà citée sur la diffusion de nouvelles connaissances en sociologie rurale.

Dans le cas retenu (il s'agit de la diffusion de... la sociologie de la diffusion de l'innovation technique, thème qui a connu une grande faveur en sociologie rurale), l'auteur met en évidence la croissance du nombre d'intercitations à l'intérieur de deux sous-groupes. Les deux formations principales, après 1956, deviennent complètement étanches, cependant que la



croissance des publications se met à l'emporter sur celle des innovations. Après 1961 ces groupes gardent la prédominance dans la production, dont ils assument les deux tiers, tandis que 39% (chiffre déjà mentionné) des innovations ne sont plus citées que par leur auteur (contre 8% avant 1961). Huit des auteurs les plus productifs dirigent dans une proportion croissante les thèses écrites dans le domaine.

Par ses chiffres, l'auteur offre le film de la genèse d'une colonie scientifique, et académique, dont les propos deviennent de plus en plus abondants, mais de moins en moins novateurs, et de moins en moins reçus. On peut avec l'auteur s'interroger sans ironie ni passion sur l'origine de ce processus ; il peut s'agir d'un phénomène d'institutionnalisation du domaine, survenant au moment où commence à s'épuiser ses ressources (il faut souligner que les travaux de sociologie rurale portant sur la diffusion des innovations ont provoqué réflexions et progrès dans d'autres champs sociologiques et que ces répercussions n'ont pas été mesurées). On peut aussi faire l'hypothèse que l'institution du domaine, conséquence des succès initiaux, en dilatant les effectifs des spécialistes a diminué la visibilité des innovateurs en puissance, cette diminution, selon l'auteur, pouvant expliquer que les adoptions d'innovations aient régressé.

De toute manière, le risque est grand que la fermeture sur soi conduise à la stérilité dans la mesure où le groupe n'est plus contrôlé par des sanctions externes ; l'observation macro-sociale des groupes institués renforce cette impression.

[333]

### ***12.1.3. Voies non manifestes de la diffusion***

[Retour à la table des matières](#)

L'image de la diffusion se compose irrésistiblement à partir de la perception des moyens formels et des instruments matériels qui lui sont associés et qui ont tendance à devenir indûment des éléments exclusifs d'explication.

Tout acteur social est quelque peu victime d'une illusion sur l'efficacité de l'institution de diffusion avec laquelle il s'identifie. Les pé-

dagogues optimistes ont tendance à assimiler le temps d'enseignement à un temps d'apprentissage ; l'auteur pose implicitement l'équation entre ce qu'il dit et ce que reçoit son lecteur. Il a fallu un certain temps avant qu'on admette que les colloques remplissaient de tout autres fonctions d'échanges que celle de transmettre aux membres l'information contenue dans les communications <sup>30</sup>.

L'observation systématique de la consommation d'informations scientifiques et techniques, par voie directe ou par enquête montre que les publications écrites sont souvent fort peu utilisées. Les délais de parution et la lenteur de circulation dans les organisations sont une des causes de cette désaffection (American Psychological Association). L'importance des réseaux personnels est notable ; les travaux sont communiqués sous forme de documents à circulation rapide et restreinte ; cette procédure avantage les membres du cercle des initiés, du « collègue invisible ».

Dans les organisations, les centrales de documentation dotées de moyens automatiques ne remplissent souvent qu'une fonction de prestige ; la lenteur de dépouillement des publications et de mise en circulation des catalogues conduit les groupes spécialisés à créer leur propre unité documentaire (Barbichon, 1968). La constitution de très grandes centrales internationales, comportant des moyens de consultation immédiate à distance peut transformer les données psychosociales de la situation : l'accès aux pupitres de consultation peut devenir objet de concurrence, et la formulation des données, compte tenu de leur volume, exige pour être efficace, en qualité et célérité, la participation des auteurs à la documentation.

Certains agents sont, dans les organisations, investis formellement du rôle de pourvoyeurs d'informations matérielles et de connaissances élaborées. Mais à côté de ces acteurs officiels œuvrent des agents dont le rôle est moins apparent, notamment les agents qui à la périphérie de l'organisation établissent des échanges avec l'extérieur ; les techniciens assumant des fonctions commerciales remplissent un tel rôle, de même que les individus qui participent à des réunions extérieures ou qui ont la charge d'un enseignement.

On retrouve dans le système de l'enseignement des fonctions implicites comparables. L'action déterminante du milieu familial sur la

---

<sup>30</sup> Cf. Bureau of Applied Research, (p. 49), Barbichon, 1968, Tapia, 1971.

réussite scolaire est mise en évidence par la psychologie et la sociologie de l'éducation. Cette action est constatée, mais il est délicat de voir comment elle s'exerce ; on discerne les différences, selon le milieu familial, d'orientation éthique, d'horizon projectif temporel, d'attitude vis-à-vis de l'instruction, mais, à ma connaissance, aucune recherche étendue n'a été faite sur les mécanismes psychosociaux de l'entraînement des facultés intellectuelles elles-mêmes dans le milieu domestique.

Il serait intéressant, ne serait-ce d'abord que sur le terrain de l'apprentissage verbal (sinon à propos de l'apprentissage de conduites cognitives complexes) de parvenir à appréhender des comportements et des interactions didactiques ou anti-didactiques au sein de la famille.

Les mécanismes de l'influence des pairs dans la transmission du savoir en *milieu d'enseignement* sont peut-être encore plus mal connus que ceux de la [334] famille, ceux-ci étant mis en évidence, globalement, par l'analyse statistique des déterminants sociaux de la réussite scolaire (Girard). On devine le rôle didactique de certaines institutions, non écrites, d'exercice oratoire dans de grandes écoles ou d'équipe informelles de travail qui font partie des instruments d'une subculture scolaire. L'efficacité du travail en petit groupe pour l'entraînement intellectuel à la résolution des problèmes est établie (Mc Keachie) mais l'on reste fort ignorant de ce qui se passe dans ces formes d'enseignement réciproque et d'apprentissage en commun. Bien plus, lorsque l'action par les pairs n'est pas réglée par des traditions scolaires reconnues, il serait encore plus malaisé de deviner ses mécanismes, en raison de leur variabilité.

Les canaux de la communication des savoirs techniques et scientifiques *dans le public* c'est-à-dire hors des cercles du travail et de l'enseignement - restent à découvrir. D'utiles enquêtes permettent d'apprécier l'usage des canaux d'information collective. La télévision y occupe une bonne place (Schramm-N.A.S.W.) mais il ne semble pas qu'elle représente le moyen par lequel sont fixées les connaissances complexes. Cependant, il faudrait déceler les effets spécifiques (sensibilisation, structuration, renforcement) et les effets combinés des différents moyens d'information (radio, télévision, conversation, presse...) plutôt que les comparer comme des instruments de même nature. Nous allons revenir sur ce point capital.

### ***12.1.4. Complexité des processus***

[Retour à la table des matières](#)

La communication de la connaissance n'est pas une relation immédiate. Elle ne se réduit pas à une opération unique entre la source et la réception ; différents agents doivent intervenir, différentes actions doivent se conjuguer et se succéder, afin que s'effectue l'acquisition de la connaissance ; en outre des actions bilatérales se nouent entre émetteur et récepteur, et l'une des difficultés notables de la diffusion réside dans des défauts de synchronisation des messages,

### ***12.1.5. Médiations multiples et spécifiques : dyschronisme de l'intégration***

Le champ de l'enseignement révèle des filières de transmission bien éloignées de la relation chaire-pupitre. Nous avons remarqué dans les organisations de production des agents qui reçoivent ou collectent des informations techniques de l'extérieur et les distribuent au sein d'un réseau. Dans le public, on sait que la télévision a pour effet de diffuser les informations sur les événements scientifiques plutôt que des connaissances organisées sur les phénomènes et qu'il faut chercher des cheminements plus complexes pour les connaissances qui parviennent à sortir des frontières des milieux spécialisés.

Le groupe de Lazarsfeld a proposé et souvent vérifié, dans le domaine plus général de la diffusion des opinions et des comportements dans le public, l'hypothèse du processus de communication en deux étapes (« *two-step-flow* »). Des « meneurs d'opinion » identifiables par leurs caractéristiques sociales, sont exposés, et généralement plus ouverts, à l'influence de ce qui se passe dans un domaine spécifique ; ils sont en particulier sensibles aux communications collectives intéressant leur domaine propre. A leur tour, ils exercent une influence sur des individus avec lesquels ils entretiennent des rapports interpersonnels.

[335]

La vérification de ce processus a été spécialement poussée à propos de la diffusion des techniques médicales et des médicaments (Menzel ; Katz ; Coleman). L'enquête exemplaire sur la diffusion d'un médicament exposée dans un ouvrage (Coleman). L'enquête exemplaire offre un exposé très clair de mécanismes de propagation de l'adoption d'une nouveauté technique ; on pourrait aspirer à atteindre le même degré de précision dans l'analyse de la diffusion de connaissances dont l'acquisition, à la différence de l'adoption d'une spécialité pharmaceutique qui se substitue à une autre, implique une participation intellectuelle active. D'une manière générale les enquêtes sur la diffusion des médicaments font ressortir le rôle de médecins qui occupent les foyers de réseaux d'interconnaissance et d'influence. Dans l'enquête mentionnée, les auteurs font apparaître deux processus de diffusion : l'un revêt la forme de la progression « logistique » déjà évoquée, où les adoptions sont dépendantes des adoptions antérieures par d'autres médecins, et le rôle de médecins « socialement intégrés » dans des réseaux y est déterminant ; l'autre processus est signalé par la présence d'un groupe de médecins définis comme socialement isolés, parmi lesquels se maintient constant dans le temps le taux d'adoption (exprimé par référence à l'effectif des individus n'ayant pas encore adopté le produit).

La théorie des deux étapes de diffusion a eu l'utilité de briser la conception primaire d'une influence directe des moyens de communication de masse et de rappeler l'existence d'une différenciation de rôles sociaux dans la diffusion. Elle n'exclut pas le risque d'exercer un attrait excessif et de bloquer des imaginations dans la recherche de nouveaux modèles d'explication des processus de diffusion ; mais ceci est le sort de tout progrès théorique...

La transmission des connaissances dans un champ donné voit donc intervenir des agents intermédiaires, relais personnels ou matériels entre la source originelle et le bénéficiaire terminal. Mais un autre aspect doit être considéré : la transmission d'un savoir à un même individu implique des phases multiples comportant des agents spécialisés dans différentes contributions.

Dans le public par exemple, on peut faire l'hypothèse que des notions scientifiques comme celle d'immunisation ne se peuvent diffuser en bloc avec une portée opératoire et interprétative. Les moyens de

communication de masse et l'appel à des émetteurs prestigieux suscitent l'attention autour du thème. Les médecins, à travers les moyens d'information collectifs et individuels, peuvent contribuer à faire adopter des comportements pratiques de vaccination. Les notions générales sur le processus d'immunisation acquises par une sous-population des lecteurs de textes de vulgarisation peuvent nourrir des conversations à effet instructif pour des individus déjà sensibilisés. Quel qu'il soit, le faisceau des communications qui concourt à initier un individu, a des degrés variables, ne peut donc être reconstitué en observant le dernier élément d'information qui intervient pour un sujet. Des fonctions de sensibilisation, de communication d'information opératoire, d'information descriptive, d'information explicative, d'apprentissage de la manipulation des notions, de rappel, etc..., pourraient aussi être distinguées et imputées à des agents ou des combinaisons d'agents différents <sup>31</sup>.

Il paraît important de souligner le fait que les messages émis par les canaux convergents qui viennent d'être évoqués n'ont une action ni identique, ni simultanée sur tous les individus. Des groupes sont plus ou moins réceptifs aux mêmes courants d'information ; les individus sont différemment exposés, [336] de par leur âge, de par l'histoire et la situation propres à leurs groupes d'appartenance, aux incitations et informations qui se conjuguent dans les processus de transmission des connaissances. Les discordances nées de ces différences de générations, de situations socio-culturelles, d'aptitudes personnelles, sont pleines de conséquences puisqu'elles entretiennent des écarts dans la maîtrise ou la capacité de maîtriser le savoir.

Les discordances d'information entre générations sont d'observation courante. Quand le rythme d'évolution des connaissances est lent, l'âge confère un avantage d'accumulation ; quand l'évolution est rapide - comme elle l'est aujourd'hui - les générations les plus jeunes ont des

---

<sup>31</sup> S'appuyant sur des travaux dans le domaine de la diffusion de l'innovation en agriculture, Mason a souligné que l'adoption matérielle d'une technique n'était pas le stade ultime de la diffusion ; l'adoption est précédée d'une recherche d'information pratique, instrumentale, concernant l'utilisation de la technique considérée et suivie d'une recherche d'information pouvant confirmer le bien-fondé du comportement nouveau, ce qui s'accorde avec ce qu'on sait des conduites de cohérence cognitive.

chances d'être mieux renseignées et plus aptes à manipuler les nouvelles connaissances.

En outre, la dyschronie des processus de diffusion dans les divers groupes sociaux demeure fondamentale ; Boltanski lui accorde une place importante dans son essai sur la diffusion des pratiques de puériculture en France depuis la seconde moitié du XIX<sup>e</sup> siècle où il entreprend de retrouver, dans la littérature et dans des enquêtes contemporaines, les étapes et les conditions de l'adoption des techniques pastoriennes d'asepsie et des règles de diététique infantile.

L'auteur fait ressortir le retard dans l'adoption par les « basses classes » des règles pastoriennes, prônées par les voix autorisées ou autoritaires du corps médical. Ces classes populaires persévèrent dans une médecine pré-scientifique, antérieure à la révolution pastoriennne. En revanche, le retard serait beaucoup moins marqué lorsqu'il s'agit d'adopter les techniques actuelles de la diététique infantile qui comporte très tôt une alimentation diversifiée, riche en protéines. La morale implicite de classe favoriserait l'acceptation ou le rejet de ces règles de puériculture, les classes moyennes seraient plus accueillantes au ritualisme et à l'ascèse, des techniques pastoriennes ; en revanche les « basses classes » préoccupées du devoir primordial de nourrir les enfants paraissent plus réceptives à l'égard d'une diététique de l'abondance <sup>32</sup>.

D'autres discordances dans la diffusion peuvent s'expliquer par les discordances de visées des interlocuteurs. Un désaccord s'observe par exemple quand l'émetteur vise à communiquer des connaissances générales et abstraites et que les récepteurs sont soucieux et pressés d'acquérir des connaissances techniques directement applicables. Certes des mécanismes de rétention de la part de l'émetteur ne sont pas exclus ; nous les examinerons plus loin ; mais il serait simpliste d'imputer aux seules attitudes de défense corporatives ou d'identification de classe l'absence de transmission d'un savoir. Des modes d'organisation des connaissances sont propres à certaines catégories d'individus, liés à l'éducation et à l'expérience de vie active. L'établissement de la

---

<sup>32</sup> Il faut préciser que l'étude de Boltanski porte sur les pratiques de puériculture et non, sur les représentations scientifiques associées à ces pratiques.

communication pose le problème pratique de traductions et de rôles de traducteurs, de relais.

Même s'il perçoit les multiples médiations dans le processus de la communication des connaissances, l'observateur est tenté de n'y voir que des actions unilatérales. Pourtant, de même que la demande agit sur l'offre, les récepteurs réagissent sur les émetteurs d'information scientifique ou technique et influencent leurs messages. Dans le système socio-pédagogique le plus rigide, les élèves - en des limites étroites - influencent l'action du professeur au moins par leurs performances et leurs demandes d'explication.

Une analyse de la diffusion des mathématiques dites modernes montrerait comment des connaissances venues d'un groupe de spécialistes déterminés à faire éclater les murs du « collège invisible » sont distribuées aux professeurs de mathématiques. Ceux-ci, relais [337] de la doctrine nouvelle, expérimentent les méthodes d'enseignement et adressent leurs observations aux auteurs de programme et de manuels, interprétant les réactions des élèves. Ces réactions s'expriment à la fois directement et par l'intermédiaire des parents confrontés avec une nouvelle vision de l'univers mathématique. Le groupe des diffuseurs initiaux se préoccupe de l'éducation des parents et leur destine des ouvrages d'initiation et de conversion. La présence des élèves imperméables à l'enseignement fait naître des « ré-éducateurs », qui, eux aussi, agissent en retour auprès du corps enseignant en lui communiquant les fruits de leur expérience.

Le domaine de l'action de l'audience scolaire sur les pédagogues et leurs méthodes mériterait plus d'attention. Les sociologues de l'éducation apportent des lumières très instructives sur l'action en sens inverse. Cette tendance à la centration sur l'émission a été également notée dans la conception dominante de la communication par la radio et la télévision (Pagès, 1965) <sup>33</sup>.

---

<sup>33</sup> On pourra chercher à expliquer cette tendance par le sociocentrisme des analystes de la communication, qui appartiennent ou s'identifient à la classe des émetteurs, ou par le mouvement spontané de la recherche qui se porte sur ce qui laisse le plus de traces - à savoir, ici, les appareils didactiques - ou enfin par le fait que, dans le monde scolaire, encore plus que dans l'Université, les « récepteurs » ne constituent pas des corps sociaux organisés dispo-



Cet aperçu, morphologique, de la propagation des connaissances et, pourrait-on dire, de la propagation de l'ignorance, dans la mesure où sont transmis des savoirs et des attitudes qui contrecarrent l'acquisition de connaissances plus profondes, a fait déjà deviner les éléments psychologiques qui interviennent dans les mécanismes sociaux de la diffusion. Il s'agit de considérer de plus près ces éléments qui, au plan de l'action, correspondent aux mouvements observés dans la propagation.

## 12.2. Les motivations sociales de l'émission

[Retour à la table des matières](#)

Mon attention se porte ici sur les aspects psychosociaux de la diffusion, c'est-à-dire sur les états et actions de l'individu liés à cette diffusion. Les formes instituées de diffusion, par exemple, retiendront plutôt le regard du sociologue, le psychologue social s'attachant à saisir le comportement de transmission, de quête ou d'accueil dans ces formes données.

Quelles forces poussent l'individu à communiquer son savoir scientifique ou technique ? À acquérir de nouvelles connaissances ? Quels éléments affectifs, intellectuels, influencent sa manière de recevoir les connaissances mises en circulation ? Nous nous interrogerons d'abord sur les motivations de l'émission et de la rétention.

L'information est objet d'échange sous les formes diverses que revêt la circulation des biens physiques. Elle se distingue de nombre de biens par la facilité de sa multiplication. Elle est également caractérisable par le fait que tout détenteur d'une connaissance ne perd pas celle-ci en la transmettant ; il la reproduit, mais en même temps il donne au récepteur la capacité d'en user et de la reproduire lui-même.

---

sant de moyens institutionnels d'expression et d'action visant à modifier le comportement des émetteurs.

Le détenteur qui veut échanger au meilleur prix les connaissances qu'il détient va donc devoir toujours tenir compte de la fragilité de son monopole.

### *12.2.1. La propension à émettre*

[Retour à la table des matières](#)

Dans l'aspect le plus simple de l'échange, les connaissances sont matière de troc. Les partenaires d'un collège invisible sont unis par un contrat d'association [338] tacite de mise en commun. Des contrats explicites entre des organisations existent pour la communication et l'usage de l'information technique mais en général les principes qui, à l'intérieur d'une organisation, règlent la communication du savoir ne sont pas formellement explicités. Dans l'organisation, l'émission d'information fait partie des obligations. Celui qui sous les formes reconnues - publication, communication informelle, enseignement... - ne livre pas son savoir est sanctionné négativement. Les connaissances représentent une capacité de production et, plus généralement, de maîtrise de l'environnement. Elles sont donc signe de pouvoir. La capacité mentale d'acquisition de certaines connaissances est rare ; aussi leur possession confère-t-elle le prestige qu'on prête à l'habileté exceptionnelle, auquel peut s'ajouter le prestige attribué à la puissance attachée à une habileté. La communication de connaissances est, dans ces conditions, un moyen de gagner du prestige et éventuellement de se composer des créances, sources de pouvoir et de profit matériel.

Une concurrence s'exerce pour l'acquisition du prestige et du pouvoir liés à la connaissance, appuyée sur la pratique du secret, la recherche de priorité et de visibilité, le calcul de l'opportunité de communiquer.

Il existe cependant des motivations de l'émission autres que la recherche du prestige pour lui-même, ou du pouvoir, ou tout simplement de la survie professionnelle liée à l'obligation de communication des connaissances (« *publish or perish* » selon l'adage américain).

La communication des connaissances pourrait être source d'un plaisir d'ordre *esthétique* ; exprimer des connaissances peut être plaisir

de manipulation du verbe (« l'orateur » qu'on entend est un homme qui s'écoute).

De plus, en multipliant les détenteurs du savoir, l'émetteur impose ou croit imposer des connaissances concernées, ce qui pour lui entraîne le sentiment de leur valorisation.

Il faudrait aussi s'interroger sur l'existence et la signification d'un comportement de don dans la communication du savoir. Le désir de faire partager des connaissances pourrait être celui de retrouver, par identification avec celui qui reçoit, le plaisir de la découverte première, l'émetteur risquant d'être le jouet d'un phénomène de projection, en prêtant aux récepteurs son propre enchantement de découvrir.

Le souci de transmettre des connaissances peut aussi être commandé par le désir de promouvoir des individus défavorisés par leur position d'accès au savoir ou d'aider un groupe social dans son émancipation : la connaissance est alors transmise comme l'instrument d'une action plus ample.

On voit aisément comment les motivations, tant les plus reconnues que les plus problématiques, de l'émission sont capables d'engendrer l'inflation. Le débit n'a pas de raison de s'adapter automatiquement à la demande ou aux besoins des récepteurs. Ceux-ci ne représentent pas toujours les seuls preneurs dans le processus : l'émetteur, nous venons de le remarquer, est souvent son propre destinataire. Il peut alors répéter l'émission jusqu'à sa propre satiété, pour son contentement esthétique. Quand la recherche du prestige est une motivation, l'émetteur est amené à « écraser son auditoire » pour faire montre de sa science. Lorsque l'émetteur est mû par un souci d'efficacité didactique, il n'est pas assuré de trouver la juste mesure de son discours pour répondre aux objectifs définis par lui-même, par les divers prescripteurs des normes de connaissances, et par l'attente des récepteurs.

Les motivations qui concourent à la rétention viennent-elles compenser [338] harmonieusement les tendances inflationnistes ? Rien n'est plus incertain : ce qui apparaîtra d'emblée en examinant la nature de ces motivations.

## ***12.2.2. La rétention dans l'émission***

[Retour à la table des matières](#)

Selon les circonstances, la rétention s'exerce sur les instruments physiques de l'information (les documents, les clés des salles d'archives...) sur les modalités de la communication (le style d'exposition des connaissances par exemple), sur l'organisation sociale de la diffusion (l'accès aux sources de l'enseignement).

**12.2.2.1. Pratiques restrictives, école et corporation.** Les sociologues de l'éducation, de la culture, observent les éléments qui déterminent une diffusion hétérogène de l'instruction ; nous ne développons pas ce point.

On sait que le groupe socio-culturel, Par l'intermédiaire de la famille, joue un rôle primordial dans l'accès à l'éducation et la réussite scolaire (Girard) en imprimant les orientations, en apportant bagage verbal, style intellectuel, assistance matérielle. On sait également qu'un groupe social qui a profité d'un système d'enseignement a tendance à en perpétuer les critères (Bourdieu) et automatiquement à garder une place prépondérante dans les effectifs de ses bénéficiaires.

Sans actions délibérées des acteurs qui occupent les positions les plus élevées dans la hiérarchie de la culture, un système d'enseignement placé sous l'emblème de l'égalité peut entretenir les disparités sociales de l'accès au savoir. Cela n'exclut pas dans certaines circonstances une autodéfense, inconsciente si l'éthique sociale est encombrante, et explicite si la stratégie n'a pas à s'appuyer sur des intentions généreuses. Ces stratégies sont plus manifestes lorsqu'elles intéressent des corps sociaux moins étendus, plus homogènes et organisés que les vastes groupements de la classe ou la religion. Ceci est le cas des corporations professionnelles qui contrôlent le recrutement et les modes d'enseignement dans leur domaine et qui, bien naturellement, s'ils ne sont pas guidés par une vision optimiste de l'expansion, sont amenés à prendre des dispositions malthusiennes. Une profession, par exemple, peut répugner à multiplier ses membres ou à former des techniciens

spécialisés qui entameraient ou menaceraient son monopole d'exercice de toutes les techniques <sup>34</sup>.

Le contrôle de l'expansion d'un corps professionnel peut s'exercer par les modalités de l'enseignement et point seulement à la faveur d'une sélection préalable par un jeu d'examen ou de concours d'entrée. Il suffit que l'enseignement soit assuré dans un style pédagogique qui n'est efficace que pour une partie de l'audience ; en s'abstenant de « descendre trop bas » dans l'exposé, de recourir à des moyens pédagogiques progressifs, de sacrifier l'élégance, de contrôler progressivement la compréhension, il est aisé d'opérer la sélection, dichotomique, entre un groupe déterminé selon certains critères et un large reste, plutôt qu'une distribution plus continue des capacités.

**12.2.2.2. Rétention dans l'organisation.** Les phénomènes de rétention sont plus directement saisissables dans les organisations. En leur sein, divers groupes spécialisés se défendent contre l'établissement de communications dont on [340] croit qu'elles risqueraient de faire perdre l'exclusivité d'un prestige d'initiative. Dans les laboratoires de recherche et dans les entreprises de toutes sortes, des difficultés de cet ordre sont évoquées entre les spécialistes, scientifiques, et les ingénieurs chargés de la conception technologique des projets qui doivent œuvrer de concert <sup>35</sup>.

Les médecins généralistes français se plaignent par exemple de ne pas avoir accès à la salle d'opération de l'hôpital où sont traités leurs clients par les maîtres de la profession. La même exclusive se retrouve chez des médecins, à l'égard du public, à propos de la vulgarisation médicale jugée inopportune spécialement par le canal de la télévision (Boltanski, p. 53).

---

<sup>34</sup> La profession médicale est fréquemment analysée du point de vue de la professionnalisation défensive. Peut-être occupe-t-elle un premier rang en la matière mais par son mode d'exercice, son volume, elle se trouve dans une position très visible ; les observateurs qui la soumettent au crible de leur analyse ont, parfois, le bon goût de se tourner vers leur propre corporation pour y découvrir des traits comparables.

<sup>35</sup> La crainte que le technicien ne serve de colporteur de certains éléments d'information auprès des concurrents du chercheur n'est pas non plus absente des diverses motivations du comportement de chercheur.

Quelles que soient les difficultés qui tiennent aux différences de savoir, on constate dans ces cas l'absence d'une attitude didactique qui commanderait d'offrir des éléments de compréhension. La justification de cette rétention est souvent fondée sur l'incapacité de comprendre, attribuée au non-initié ; mais indépendamment d'une attitude de défense, cette représentation négative du partenaire peut inspirer la rétention et rejoindre dans ses effets la première attitude.

Dans l'organisation, les informations sont *thésaurisées* à des fins variées. Hormis certaines formes pathologiques de refus de communication, hormis *l'inaction* qui tient à une méconnaissance de la valeur de l'information ou de la demande potentielle, la rétention, prolongée, voire perpétuelle, ou la destruction d'une information, peut procéder d'une intention de valorisation des connaissances acquises.

La concurrence à l'intérieur de l'organisation commande des dispositions de secret qui revêtent des formes plus détournées que les mesures de protection inspirées par la concurrence entre établissements. L'émission de l'information est différée parce qu'on spéculé parfois dangereusement sur le moment le plus opportun et le partenaire le plus intéressant d'une négociation.

La rétention intentionnelle peut par exemple faire partie d'une stratégie d'étalement de la production : dans les unités de recherche et de développement, des connaissances nouvellement produites sont mises parfois en réserve en prévision des périodes de vaches maigres.

Une autre démarche, moins consciente parce que peu flatteuse pour l'image de soi, consiste à masquer l'importance de connaissances portant des potentialités de développement que l'on se pense incapable de maîtriser mais qui seraient mises en valeur par autrui.

Paradoxalement la rétention peut être pratiquée pour valoriser le produit diffusé : on sait qu'il est efficace de recourir à la fiction d'une diffusion restreinte pour stimuler l'intérêt d'un public. Paradoxalement encore, l'inflation d'informations techniques peut servir à éviter la communication. Des hommes de sciences ou de technique contraints ou désireux de faire savoir qu'ils maîtrisent un domaine de connaissances sans en étaler les richesses offrent des informations sous une forme cryptique ou sous un flot de propos généraux ; des entreprises déposent des brevets qui ne correspondent pas à leur ligne de recherche essentielle afin de détourner de cette

direction l'attention de leurs concurrents, et éventuellement d'orienter ces derniers dans des voies qui se sont révélées sans promesses.

Dans le domaine de la recherche scientifique la découverte est valorisée ; la recherche de priorité de publication est le principe mais la rétention des connaissances partielles et du savoir appartenant au fonds public peut servir les intérêts concurrentiels. Dans le domaine technique, au contraire, l'avantage est grand de garder définitivement (ou de céder avec des garanties) l'information [341] concernant les procédés de fabrication pour la négocier sous les formes des produits qu'elle est capable d'engendrer. La volonté d'émettre n'est donc pas une donnée universelle ; plus commune en revanche est la motivation à diffuser une image de détenteur de connaissances plutôt que ces connaissances mêmes.

## 12.3. La quête et l'accueil d'information

[Retour à la table des matières](#)

Devant des émetteurs inflationnistes et des thésauriseurs, comment se comporte l'acteur en position de récepteur ? Quels sont les ressorts de sa propension à chercher de l'information, ou de sa résistance à la recevoir ?

### *12.3.1. La propension à la quête et à l'accueil d'information*

On constate que la qualité de l'utilisation des informations techniques et scientifiques est très liée à la forme du comportement de quête ou d'accueil. La recherche de l'information utile est un comportement actif plus ou moins bien adapté à son objet déclaré. Les motivations à chercher de l'information, des connaissances, sont, comme les motiva-

tions à les transmettre, très variées, susceptibles de conduire à pécher par excès ou défaut.

On observe des comportements *d'accumulation* qui correspondent à une crainte de pénurie par rapport à un objectif d'utilisation ou à un désir de possession encyclopédique dont les finalités sont diverses (prestige du savoir, curiosité intellectuelle dont les motivations sont secrètes). L'accumulation conduit à la saturation, à l'encombrement matériel et mémoriel. La surmotivation qui commande à emmagasiner sans discernement inhibe la capacité d'utilisation : le sujet anxieux de mettre des ressources en réserve se conduit comme le rat chez lequel s'observent les comportements d'amasement (*hoarding*). La description du flux d'information dans les unités de recherche est instructive. Une étude montre par exemple que les équipes les plus productives ont des prises d'information plus étalées que les équipes moins productives, lesquelles amassent d'abondants matériaux dans la phase initiale du processus (Menzel, 1967).

La pertinence de l'information recueillie par un acteur dépend beaucoup de sa connaissance du champ dans lequel il doit diriger sa quête et de son accès aux sources. Dans une organisation, les cheminements suivis, les positions occupées créent des avantages de situation. D'une manière générale, la capacité de s'orienter dans le champ, de sélectionner l'information utile est, pour une large part, acquise à la faveur de l'éducation à l'école ou dans la pratique professionnelle.

### ***12.3.2. La résistance à l'acquisition des connaissances***

[Retour à la table des matières](#)

Il n'était guère nécessaire de passer en revue les motivations qui induisent les individus à chercher des informations ; il paraît plus utile de s'attarder quelque peu sur les phénomènes, moins patents, du refus d'accueil de l'information.

L'histoire des sciences et des techniques est celle d'une procession d'inventeurs [342] éconduits, incompris. Les anecdotes foisonnent au sujet de ces victimes de l'obscurantisme et de la routine. Le refus des connaissances nouvelles est une modalité de la résistance à l'innovation ; les savoirs nouveaux troublent l'ordre des idées et des choses.



Une organisation sociale est associée aux savoirs ; les éléments nouveaux risquent de perturber l'équilibre des statuts de ceux qui les détiennent et les transmettent. Les sociétés modernes ont vu se développer des institutions de production de connaissances et elles semblent par ce fait offrir un champ plus favorable à la diffusion de nouveautés. En réalité, passées certaines limites dont le sociologue est appelé à faire le relevé, on sait que la société moderne présente des résistances aux découvertes qui touchent à l'organisation globale. Pour limiter l'analyse, je me référerai à des connaissances qui n'ébranlent pas cette organisation sociale globale, qui, par exemple, ne mettent pas en cause, comme certaines découvertes techniques, des intérêts économiques d'importance nationale ou internationale.

Derrière la résistance à l'accueil de connaissances nouvelles se découvre une action de *conservation sociale* ; une innovation technologique entraîne souvent une modification de la division du travail : le développement de l'informatique, par exemple, dépossède de leur pouvoir certains membres des organisations pour le transférer à d'autres spécialistes, soit que leur fonction change, soit que les capacités requises pour remplir une même fonction se transforment. Dans ces conditions, la résistance vise à écarter les informateurs et les informations susceptibles d'introduire des connaissances concurrentes.

La résistance à la diffusion est aussi d'ordre *psychologique*, elle-même liée à des facteurs sociaux qui ne doivent pas être oubliés. L'acquisition de connaissances nouvelles impose un coût en termes d'efforts ; d'investissement de temps, etc. ; elle se heurte à la baisse de la capacité d'apprentissage, dans laquelle il est difficile de dissocier, à l'âge adulte, ce qui doit être imputé à un vieillissement physiologique irréductible et ce qui tient à l'absence d'entretien de la capacité d'apprentissage. L'organisation sociale dans notre société a jusqu'ici comporté un cycle de vie où se succèdent la phase d'apprentissage et la phase d'activité directement productive. Les normes associées à la phase productive de la vie sont celles de la possession des connaissances plutôt que de l'acquisition. Un ordre croissant des statuts est associé à l'âge dans chaque catégorie, le passage d'un palier à l'autre n'impliquant pas d'opérations formelles d'apprentissage.

L'association entre statut et savoir induit des comportements de dissimulation de l'ignorance et d'évitement des situations visibles d'apprentissage chez les individus âgés mais aussi à tous les niveaux

hiérarchiques, passé la zone d'apprentissage reconnue. Ainsi, de même qu'il est amené à faire valoir ses connaissances, l'individu peut être tenté de cacher les zones de son ignorance à ses pairs, aux membres de la catégorie immédiatement supérieure à la sienne, et aux membres des catégories moins élevées.

Le fait d'apprendre est un aveu d'ignorance : les formes sont nombreuses des subterfuges auxquels recourent les individus soucieux d'apprendre à l'abri des regards de leurs partenaires. Les propos qui suivent, d'un agent technique électronique, recueillis au cours d'une enquête (Ackermann, Barbichon) illustrent cette situation ; cet agent technique explique qu'il avait dû clarifier sa représentation de la « masse » : « Cette histoire de masse, ..., cette masse je me suis longtemps demandé ce que c'était et puis un beau jour quand même je me suis dit : « Il faut que je sache » ; alors je me suis décidé tout de même, *en secret évidemment*, à aller demander au chef de labo, qu'est-ce que c'était cette histoire de masse. »

La résistance à l'apprentissage peut revêtir des formes aussi diverses que la [343] négation de l'existence du problème susceptible de faire apparaître l'ignorance le renvoi à l'expert, la délusion du savoir (l'individu ignorant se convainc lui-même qu'il sait). Si des normes exactes de connaissances sont instituées, l'ignorance peut être ainsi une source d'anxiété lorsque savoir et statut ne sont point congruents, pour reprendre les concepts de Homans et de Lenski.

Tout obstacle à l'accès ou à l'accueil des connaissances étant surmonté, comment ces connaissances mêmes sont-elles intégrées, compte tenu des conditions sociales de la diffusion ? Telle est la question qui sera maintenant considérée.

## 12.4. Éléments cognitifs dans la diffusion

[Retour à la table des matières](#)

Étudier la diffusion sans examiner de près les phénomènes de l'intellection des messages reviendrait au même qu'essayer de comprendre les mécanismes économiques de la consommation sans tenter d'appréhender ce qu'est l'acte de consommer.

Des éléments facilitent ou contrecarrent la saisie des informations scientifiques et techniques. En isolant ceux qui se manifestent avec le plus de force, nous aurons une intuition moins confuse de ce qui se passe dans l'instance ultime de la communication.

### *12.4.1. Prédispositions axiologiques et cognitives*

L'étude psychologique des facteurs de l'apprentissage met en évidence l'effet des motivations et le rôle des transferts dans le processus d'acquisition ; par effets de la motivation, il faut entendre l'influence, sur l'apprentissage, des éléments qui concernent l'orientation affective et active des individus, et par action de transfert, l'emploi, dans un apprentissage donné, d'éléments acquis au cours d'un apprentissage antérieur.

Dans l'analyse de la diffusion, quelle qu'en soit l'étendue, l'apprentissage est appréhendé comme une partie d'un vaste processus social ; motivation et transfert sont donc traités dans leur rapport avec l'univers social. Il me paraît important de souligner leur action qui, dans cette perspective, se saisit à travers deux affinités : la correspondance entre la matière des connaissances diffusées et le système de valeurs des récepteurs, la correspondance entre le type d'opérations logiques impliquées par la compréhension du message et les types d'opérations avec lesquels sont familiarisés les récepteurs.

Les valeurs interviennent dans l'accueil réservé aux connaissances nouvelles par le jeu de leurs rapports avec l'image du champ de connaissances, et avec les implications pratiques du savoir nouveau.

Le système de valeurs - au sens le plus général - encourage l'individu à s'engager dans un champ de savoir nouveau, ou l'en détourne. Ce processus d'exposition sélective est bien connu des psychologues sociaux : l'individu a tendance à éviter ce qui risque de perturber l'ordonnance de ses opinions, et à s'ouvrir à ce qui « apporte de l'eau à son moulin ». L'intégrisme catholique, a montré S. Moscovici, a refusé la psychanalyse qui fait d'un interdit la substance de sa délectation.

Le système de valeurs propre à l'individu ou au groupe prédispose les sujets à accepter les savoirs nouveaux en fonction des implications pratiques [344] qu'ils comportent pour leur existence. Boltanski remarque par exemple que les règles de l'asepsie appliquées aux soins donnés aux enfants paraissent mieux comprises et acceptées dans les classes moyennes que dans les classes populaires. Il suggère, nous l'avons vu, une interprétation wébérienne de cette relation : les classes moyennes où domine une éthique de l'effort, de l'ordre, se conformeraient mieux au ritualisme ascétique des règles purificatoires de l'hygiène pastorienne.

On pourrait faire également l'hypothèse que, dans ce groupe, la représentation de la défense contre le risque infectieux est en affinité avec une conception stratégique de la sécurité en face des agressions du monde en général : les individus se protégeraient par des assurances de toutes sortes plutôt que de miser sur les circonstances et sur leurs propres ressources, limitées, pour affronter l'adversité.

La *parenté logique* et *sémantique* entre le contenu diffusé et les connaissances préalables des récepteurs est la seconde condition qui facilite l'intégration, sur laquelle il me paraît utile d'insister. L'information nouvelle est d'autant mieux reçue que les individus appelés à l'intégrer sont familiarisés avec les formes d'organisation de concepts que commande le matériau offert. Cette constatation banale nous renvoie aux capacités de comprendre plutôt qu'aux concepts mêmes. La diffusion est d'abord un mécanisme de transmission d'une capacité de comprendre ; il semble que l'échec de certaines tentatives de vulgarisation scientifique tiennent à ce que cette conception de la diffusion n'est elle-même pas diffusée. Il faut examiner cet aspect.

L'acquis antérieur à l'apprentissage n'est pas toujours condition facilitante. Les connaissances antérieures peuvent interférer avec les connaissances nouvelles. Les lois du désapprentissage sont encore moins bien connues et contrôlées dans la pratique que celles de l'apprentissage. Or, un désapprentissage serait nécessaire lorsque se présente un risque d'interférence. On sait combien il est difficile de changer certaines procédures intellectuelles à tel point que s'il faut diffuser une nouvelle démarche méthodologique ou technologique, la formation « à partir de zéro » est souvent préférée à la conversion de personnes ayant une expérience ancienne. Qu'on imagine, pour prendre un exemple simple, les difficultés rencontrées dans le Royaume-Uni pour appliquer le système décimal aux monnaies en remplacement d'un système inutilement compliqué. Les obstacles affrontés dans la transmission de la physique élémentaire tiennent pour une part importante à la présence antérieure d'une physique perceptive construite dans l'appréhension familière, non scientifique, du monde. Il est aisé de comprendre comment la perception spontanée des corps en mouvement contrarie l'adhésion au principe d'inertie puisque l'expérience immédiate ne rencontre jamais de corps terrestre en mouvement qui ne « s'arrête » dans sa course (Leboutet). Les travaux de Piaget et les réflexions de Bachelard montrent par quelles voies s'imposent et résistent ces visions non scientifiques,

Les valeurs socialement acquises peuvent s'opposer à la diffusion de connaissances au stade même de l'accueil ; souvent, également, elles exercent une action transformatrice sur les informations reçues. Lorsque ces informations sont perçues comme incompatibles avec l'ordre des valeurs admises, on sait que le sujet dispose d'abondantes ressources psychologiques de réarrangement. Il lui est loisible d'opérer par dissociation ; une partie des informations est retenue, qui n'est pas source de contradiction ou de conflit ; l'autre partie est rejetée, incompatible avec les valeurs admises. Le mécanisme exposé par Moscovici dans son étude de la diffusion de la psychanalyse est de ce type : si une tendance traditionaliste catholique à l'époque considérée a rejeté globalement théorie et [345] technique psychanalytiques, une tendance plus libérale a accepté le recours à la technique dans les cas aigus et dramatiques, tout en repoussant les constats et les implications de l'observation analytique dans la vie quotidienne des populations non pathologiques.

### *12.4.2. La diffusion d'attitudes cognitives*

[Retour à la table des matières](#)

On pourrait être tenté d'interpréter la diffusion sous une forme atomistique, ne retenant de la transmission des connaissances que la circulation d'informations élémentaires. Or la propagation des connaissances doit être saisie comme propagation de *notions*, c'est-à-dire d'ensembles de relations, et comme propagation de « capacités d'action », capacités de conduire des opérations intellectuelles (d'organiser d'une manière spécifique des informations et de les mettre en mémoire).

La transmission des connaissances consiste ainsi moins en un phénomène d'accumulation qu'en un phénomène d'organisation : mise en place de notions, réorganisation des connaissances déjà accumulées ou mise en place d'une nouvelle capacité d'organiser <sup>36</sup>.

La pédagogie scientifique tient compte de ces données et cherche à identifier les notions autour desquelles se dressent les obstacles de l'apprentissage. La préparation d'un enseignement programmé, par exemple, exige le recensement des difficultés pratiques rencontrées dans l'assimilation des connaissances proposées ; les notions qui entrent dans la composition du programme sont systématiquement isolées et celles qui se révèlent source d'erreur font l'objet d'exercices et de contrôles appropriés.

Nous nous reporterons ici à deux études qui mettent en évidence l'absence néfaste de mise en relation pour la compréhension des phénomènes scientifiques.

La première étude porte sur 38 ouvriers chimistes conducteurs d'appareils et agents techniques de l'électronique (Ackermann-Barbichon) ; y sont analysées les représentations correspondant aux notions scientifiques liées à la spécialité professionnelle, considérée d'une part dans l'exercice du travail, et d'autre part dans la vie privée quotidienne.

---

<sup>36</sup> Cette conception se retrouve dans de nombreux travaux ou analyses sur l'apprentissage (Anderson, Ausubel, Gagné).

L'autre étude (Migne) a porté sur 32 adultes élèves des cours de promotion du travail et des étudiants de psychologie et a cherché à cerner les représentations du jet et de la chute d'objets, phénomènes qui mettent en cause des notions physiques qu'on retrouve dans l'explication de faits de la vie quotidienne et de manifestations techniques impressionnantes telles que les vols « spatiaux ».

Les méthodes employées dans les deux études sont de même inspiration. Elles reposent sur un « entretien actif » avec le sujet autour des thèmes choisis. Le sujet décrit sans contrainte sa représentation d'un phénomène ou d'une notion ; l'observateur pose des questions pour encourager le sujet à étendre sa description et son introspection, pour mettre en lumière des ambiguïtés ou des contradictions et éventuellement inviter l'interlocuteur à résoudre des contradictions ressortant de ses propos. Des dessins exécutés par le sujet, et même des gestes (dans la seconde étude) sont concurremment utilisés.

L'étude sur les chimistes et les électroniciens (Ackermann-Barbichon, et Ackermann, Rialan, Archambaud), fait apparaître l'absence de notions fonda [346] mentales. La non-assimilation du concept de rapport arithmétique par exemple interdit l'intelligence de la notion de densité ; les relations à plus de deux termes forment un obstacle notable ; la notion d'équilibre d'états physiques a paru spécialement réfractaire à l'assimilation. Les individus possèdent un volume appréciable d'informations scientifiques parcellaires sur l'univers auquel se rapportent les phénomènes du milieu technique ; ils connaissent par exemple quelle est la hauteur de la colonne d'eau correspondant à la pression atmosphérique, et celle de la colonne de mercure, mais ces deux grandeurs ne sont pas mises en relation avec la notion de densité pour rendre compte de la différence des hauteurs. Cette absence « d'activité relationnelle » a pour contrepartie, sur le plan cognitif, une catégorie d'attitudes particulières : on affecte à un territoire chaque phénomène sans établir le lien entre les circonscriptions bien délimitées.

Ces attitudes ne sont peut-être que les formes extrêmes d'un comportement de l'intelligence scientifique qui tend à délimiter les domaines d'ignorance. On impute telle manifestation physique ou physiologique dont on ne connaît que la nature générale à une « sphère », la sphère hormonale par exemple, ou à un domaine, « une zone ». Il n'y a là que mise en ordre de l'ignorance ; mais de la mise en ordre qui vise

à délimiter les zones d'ignorance à une disposition qui écarte la définition et toutefois assure une sécurité intellectuelle, le glissement paraît facile ; on observe alors des attitudes, qui évoquent le « nominalisme », où les explications données par un sujet se réduisent à un seul terme (« c'est le phénomène de la pression ») ou une attitude de « renvoi à l'expert » qui exclut toute amorce de définition (« c'est l'affaire des chimistes »). Ces prédispositions à juxtaposer des circonscriptions autonomes de phénomènes s'illustrent dans la représentation de la maladie ; C. Herzlich par exemple a relevé une « conception localisatrice » qui impute chaque trouble à un organe isolé : « C'est le foie ».

L'étude de J. Migne sur les représentations du jet et de la chute d'un objet met en relief des constatations voisines. « Les réponses apportées sont en grande majorité descriptives et font intervenir les propriétés de facteurs comme l'attraction terrestre, la force de propulsion, la résistance de l'air, la pression atmosphérique sans qu'on sorte d'explications du type : telle cause entraîne tel effet. Il n'y a pas ou peu d'explications faisant intervenir un réseau de relations mais description d'états qui se succèdent sans que soient expliquées les transformations » (Migne, c, p. 83).

« Ils hypostasient le poids de l'objet, la force d'attraction, la force de gravitation, la pression atmosphérique comme des entités indépendantes dont chacune exercerait une action. Un sujet explique que, si l'on fait le vide dans un tube, les objets qui y sont placés restent immobiles, « en suspension » ; il donne les raisons suivantes : « C'est dû au manque d'atmosphère et de gravitation qu'il y a quand on fait le vide. On supprime la pression atmosphérique en faisant le vide d'air et on supprime aussi l'attraction, à mon avis on supprime aussi la gravitation mais là je n'en suis pas sûr » (Idem., p. 84) ».



### *12.4.3. Pédagogie, culture et comportement d'exploration*

[Retour à la table des matières](#)

L'étude concernant la représentation de phénomènes physiques chez des agents des industries électronique et chimique converge dans une conclusion commune avec d'autres travaux (Ackermann-Zygouris) qui font partie d'un même corps de recherches portant sur des situations et des aspects variés de la transmission et de l'intégration des notions scientifiques<sup>37</sup>. De ces recherches qui ont réservé [347] une place prépondérante aux techniciens de l'industrie, il ressort que ces techniciens ont puisé dans l'enseignement une quantité notable d'informations partielles mais n'ont pas acquis, ou ont perdu, les dispositions d'investigations qui leur permettraient de construire des ensembles de relations en tirant parti de leurs connaissances élémentaires.

Il faut noter en effet que les normes sociales du comportement d'apprentissage sont souvent contraires à l'attitude d'exploration. L'enseignement technique traditionnel ne fait pas de place, voire réprime, le comportement affiché de « balayage », d'interrogation.

Les règles du comportement scolaire excluent l'hésitation explicite et la démarche exploratoire en public c'est-à-dire pendant les cours ou dans cette « correspondance ouverte » avec le professeur que représentent les travaux scolaires écrits. L'enseignement technique semble essentiellement induire la prudence ; ce point est méthodiquement établi dans l'étude de W. Ackermann et R. Zygouris.

Cette étude porte sur les acquisitions des stagiaires d'un enseignement de onze mois concernant la physique, applicable dans la technologie de l'industrie nucléaire. Les stagiaires ont été invités à expliciter dans un entretien approfondi et dans des réponses écrites à un questionnaire leur représentation d'un certain nombre de phénomènes physiques dont la

---

<sup>37</sup> Le programme de ces recherches animé par S. Moscovici est exposé, in : Barbichon et Moscovici, 1965.

connaissance relevait du programme d'enseignement. Cette opération a eu lieu avant, et après, le déroulement du stage. Les matériaux ont été soumis à une analyse sémantique inspirée par les techniques d'analyse documentaire automatique <sup>38</sup>.

Les questions posées se rapportaient :

- a) aux changements d'état (« Lorsqu'on veut transformer un liquide, de l'eau par exemple, en vapeur, on est obligé de continuer à fournir de la chaleur alors que la température d'ébullition reste constante. Pourquoi ? ») ;
- b) aux notions de masse et de poids (« Comment varient la masse et le poids d'un cosmonaute au cours de son périple ? Comment expliquez-vous ces variations ? ») ;
- c) au phénomène de la couleur (« Comment explique-t-on les différences de couleur des objets ? ») ;
- d) aux rayonnements (« Peut-on comparer la lumière à d'autres rayonnements tels que les ondes radio et les rayons X ? ») ;
- e) à l'énergie nucléaire (« Pouvez-vous expliquer comment la fission d'un noyau d'uranium libère de l'énergie ? Qu'est-ce que le défaut de masse ? »).

La comparaison des réponses à la question sur le thème du rayonnement (« Peut-on comparer la lumière à d'autres rayonnements tels que les ondes radio et les rayons X ? ») fait apparaître l'abandon, après le stage, des références à des modèles énergétiques et à la théorie corpusculaire. Dans la première observation, le nombre d'interrogations formulées et de tentatives d'explications vraies ou fausses est élevé. Après le stage, les réponses s'appauvrissent. Elles gagnent en exactitude. Mais les sujets n'expriment plus d'interrogations ; ils n'évoquent pas l'existence d'autres relations caractéristiques en signalant leur incapacité de les spécifier. En gagnant en précision dans l'affirmation, le

---

<sup>38</sup> Dans cette tentative originale, la méthode employée est dérivée du procédé d'analyse documentaire Syntol (Cros, Gardin, Lévy). Les transformations apportées par les auteurs et les suggestions critiques des commentateurs (Henry, Schmidt) montrent que l'application d'un instrument d'analyse sémantique à un matériel concernant les connaissances scientifiques ne peut être faite sans des remaniements tels qu'il s'agit en fin de compte de l'invention de méthodes nouvelles.

savoir, ici, perd en richesse d'interrogation et en capacité de développement. Malgré les assurances fournies par les expérimentateurs, les stagiaires ont adopté un « comportement d'examen ». La norme de l'enseignement induit le repli sur les valeurs sûres ; il n'y a pas de formes établies de l'évocation des zones d'ombre, des aspects [348] problématiques, des relations à préciser. Une norme de comportement exploratoire n'est cependant pas absente dans d'autres strates culturelles : nombre d'individus qui occupent les hautes tribunes de la culture sont autorisés et excellent à poser les questions auxquelles ils ne peuvent répondre, ce qui leur confère un avantage éminent, toujours entretenu par l'apparition incessante de problèmes nouveaux. L'analyse des normes et des formes d'interrogation tant chez le récepteur que chez l'émetteur mériterait d'être entreprise dans des groupes culturels variés.

À titre illustratif, je livre une hypothèse fragile. Ces normes ne me paraissent pas avoir la même force aux Etats-Unis qu'en France ; j'ai l'impression (tout socio-centrisme inclus) que les Américains capables de se montrer forts péremptoires dans le débat, exposent sans retenue dans la discussion scientifique ou technique leurs doutes et leurs hésitations, leurs démarches d'élucidation, tandis que les Français, hardis à mettre en doute l'affirmation de l'interlocuteur ne manifestent guère leurs propres hésitations (quand ils en ont) ; les Français verraient de l'exhibitionnisme et de l'indécision dans le comportement intellectuel des Américains ; et ces derniers, de la suffisance dans celui des Français... ; les uns comme les autres semblant, au demeurant, assez satisfaits d'eux-mêmes.

Il semble que dans le champ des observations rapportées ici s'opposent deux orientations du comportement intellectuel. D'une part la norme sociale commande l'abstention de l'attitude interrogative en public, où les propositions s'expriment par tout ou rien ; d'autre part dans l'intimité d'un colloque singulier avec l'observateur et, oserait-on dire, dans le « discours intérieur » du sujet, il est admis qu'une notion ou un concept fasse l'objet d'une compréhension partielle qui n'implique pas saisie par tout ou rien ; ceci est suggéré par l'analyse des réponses des chimistes et des électroniciens de l'enquête précitée : « Je ne vois pas *vraiment* comment. - Je ne comprends pas *complètement*. - Je crois

*savoir*, mais je ne pourrais pas l'expliquer » (Ackermann-Barbichon, p. 11).

Les attitudes seraient ainsi inversées par rapport à ce qu'elles devraient être pour concourir au meilleur apprentissage ; en effet dans la double orientation décrite ici le doute permet au sujet de se rassurer dans l'erreur au lieu de l'aider, en s'exprimant, à trouver assistance.

#### ***12.4.4. Etanchéité et diffusion***

[Retour à la table des matières](#)

Les connaissances acquises par un individu dans un champ donné ne sont, très souvent, pas appliquées dans les autres champs où elles sont utilisables. Le cloisonnement entre les domaines de l'école, du travail et de la vie extraprofessionnelle ou scolaire est parfois impressionnant.

Dans les études citées ici, ce point a été l'objet d'une attention particulière. Il est apparu que les agents chimistes mieux que les électroniciens mettaient généralement en correspondance leurs représentations du champ technique et du champ familial ; par exemple, ils expliquaient, en s'appuyant sur les mêmes relations, le fonctionnement d'un autoclave contenant un liquide et celui de la marmite à pression utilisée dans les cuisines ; les électroniciens semblaient cloisonner de façon plus étanche les deux champs, pour des raisons qui peuvent tenir à des correspondances moins directes et à une complexité plus grande des ensembles de relations. Les auteurs de l'expérience « avant-après » portant sur l'assimilation (Ackermann-Zygouris) analysent la difficulté que rencontrent les sujets pour transposer dans un domaine étranger au champ professionnel propre, des notions théoriques de physique qui leur sont familières. Cet obstacle est [349] Souligné à propos d'un des thèmes explorés, celui des valeurs du poids et de la masse d'un véhicule spatial au cours d'un voyage orbital.

Les explications les plus fréquentes concernant les variations du poids du véhicule en orbite terrestre rapprochée reposent sur la diminution du poids liée à la diminution de l'accélération de la pesanteur (g). Nous reproduisons un des tableaux récapitulatifs des auteurs présentant le groupe

prépondérant des configurations d'explication de ce type (trois groupes, comprenant treize schémas, ont été dégagés par l'analyse). Les figures 1b-bis et 1d dominent avec respectivement 38 et 26 réponses sur 127). La figure 1b-bis correspond à la configuration 1b, appuyée sur des équations (principalement sur la formule  $P = m.g$ ). La figure 1d relie  $g$  et  $P$  à la notion d'altitude.

Les explications par l'annulation ou la réduction de  $g$  (sans considération de la vitesse du vaisseau) sont respectivement erronées ou insuffisantes pour expliquer l'état d'apesanteur du cosmonaute, puisqu'au moment de l'enquête des altitudes atteintes ne dépassaient pas quatre cents kilomètres. Des connaissances fondamentales exactes ne sont pas appliquées à un problème non scolaire des vols « spatiaux » abondamment traité (mais peut être inadéquatement) par voie de vulgarisation à l'époque de l'étude.

L'étanchéité s'établit parfois entre des zones très voisines : témoin, la surprise évoquée par un agent chimiste de découvrir que le watt n'appartient pas au seul domaine de l'électricité et qu'il a un équivalent en cheval-vapeur. On peut faire l'hypothèse, qui reste à vérifier dans le champ des communications scientifiques et techniques, que les cloisonnements intra-individuels concourent à un cloisonnement inter-individuel. Les individus compétents en plusieurs domaines tendraient à communiquer en ne se référant qu'à un seul champ à la fois. La communication s'établirait, sans croisement entre spécialité, toujours dans le même compartiment. La difficulté d'établir individuellement les liaisons entre divers domaines du savoir induirait la réticence à tenter de le faire par voie d'échanges. Deux situations extrêmes pourraient cependant (nous restons dans des hypothèses très spéculatives) contribuer à l'échange entre spécialistes de divers domaines : l'excellence et la carence. Les individus qui dominent plusieurs matières seraient capables d'essais d'organisation des secteurs de leurs connaissances et d'une communication sans inhibition avec les ressortissants de divers domaines. Les individus qui en revanche n'excellent dans aucune spécialité auraient tendance à prétendre à l'interdisciplinarité devant différents spécialistes, ce qui jouerait contre la maximisation de la diffusion (dans la mesure où l'on admet que dominer un champ, permet d'en mieux saisir les liaisons avec les régions limitrophes).

L'établissement des liaisons entre le champ le plus théorique et le champ de la vulgarisation pourrait bien pâtir de ces conditions.

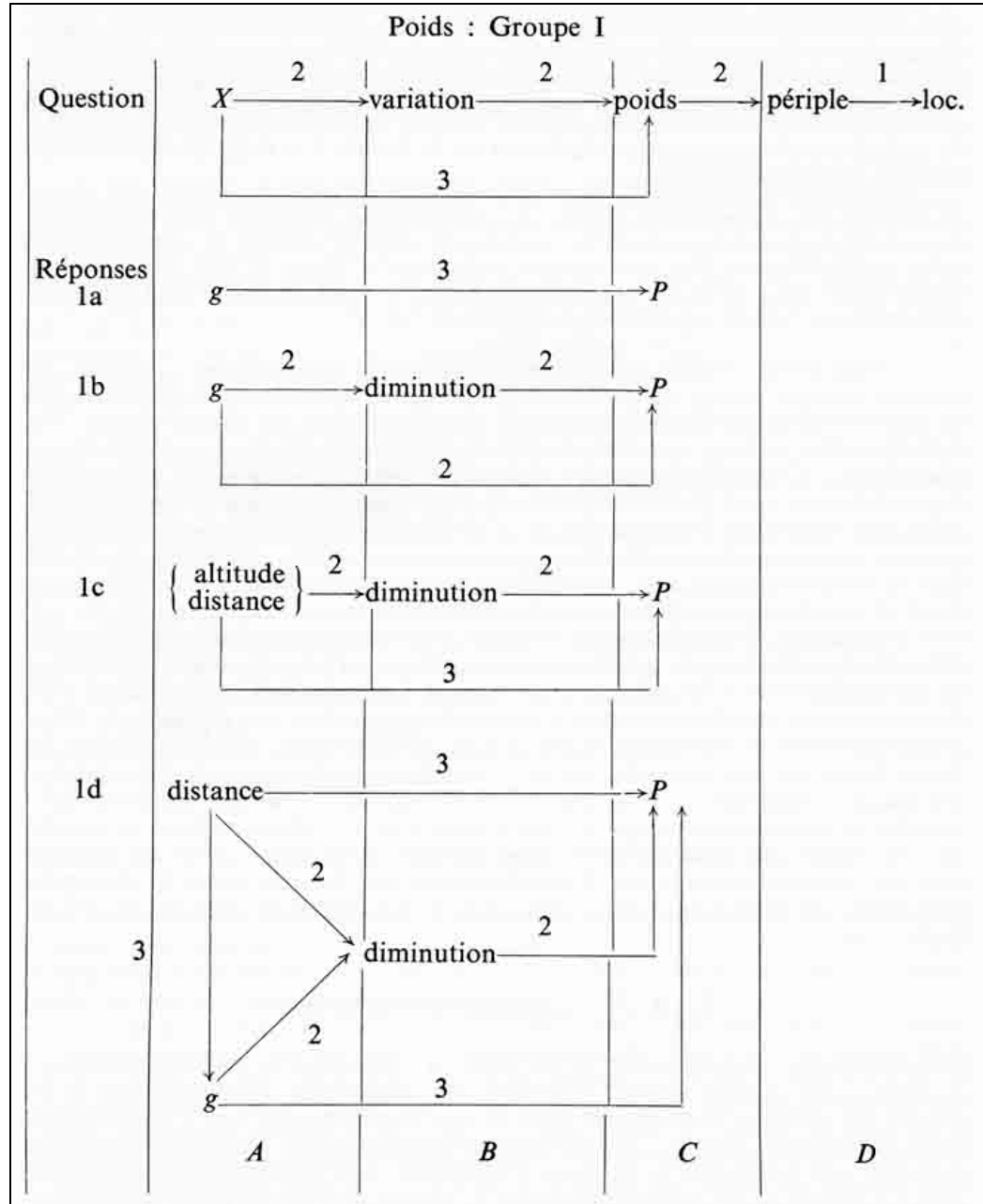
### ***12.4.5. Rigidité des schémas***

[Retour à la table des matières](#)

La psychologie cognitive met en évidence la prégnance de certains schémas ; la psychologie sociale révèle l'existence des stéréotypes. Ce phénomène de la rigidité de certaines formations dans la représentation est fort d'implications pour la diffusion. Il existe des schémas privilégiés par les récepteurs parmi les messages que proposent les groupes d'émetteurs dans un réseau social de diffusion. Le travail de W. Ackermann et de R. Zygouris a mis en relief la prédominance de certains schémas d'explication aux deux stades de l'observation (avant et après enseignement) parmi des schémas équivalents, exacts ou erronés ; la stabilité de certaines configurations, après enseignement, est très grande même si le thème n'est pas spécifiquement développé dans le cours ;

[350]

Un groupe de schémas de réponses relatives aux variations de poids des cosmonautes



Symboles des relations : 1) prédicative ; 2) associative ; 3) consécutive ; 4) coordinative (extrait de W. Ackermann et R. Zygouris, op. cit., IV, 69 bis).

[351]

il reste toutefois délicat, dans les conditions d'observation, de déterminer les rôles respectifs de l'enseignement et du système d'organisation notionnelle des stagiaires. Le pouvoir attractif de certaines formules est néanmoins patent. La tâche du pédagogue dans ces conditions est de repérer les schémas forts pour les retenir s'ils sont exacts et travailler à leur élimination s'ils sont faux. L'une des directions d'analyse importantes indiquée par la méthode des auteurs est celle de la recherche de familles de schémas explicatifs. Ces résultats « transformationnels » suggèrent qu'on n'adjoint pas n'importe quel schéma à un autre dans le cadre d'une même explication, et l'appareil utilisé permet d'identifier des séquences privilégiées de schémas au cours de l'apprentissage.

Un extrait des conclusions de l'étude mentionnée souligne ce phénomène de rigidité et ses implications sur le plan des « attitudes cognitives » : Les groupes et schémas les plus stables « représentent des réponses jugées satisfaisantes par les sujets. Lorsqu'une de ces réponses « satisfaisantes » est donnée, elle sera fixe et ne cédera plus la place à d'autres groupements notionnels. Lorsqu'on examine de plus près la nature des schémas jugés satisfaisants on s'aperçoit qu'il pourrait s'agir là d'un jugement qui vise le niveau de correction (ou d'adéquation) le plus bas d'une réponse par rapport à la question posée. Dès qu'un schéma, même d'un niveau extrêmement général et correct, est connu et utilisé il obstrue pratiquement toutes les autres possibilités, il devient stable ; les sujets en possession d'un tel savoir n'en recherchent plus d'autre. Or ce savoir jugé satisfaisant ne l'est souvent qu'en apparence et en réalité il ne répond pas adéquatement à la question. Si les réponses stables du thème Couleur (1a-1b) sont effectivement satisfaisantes, d'autres, au contraire, telles que les schémas 1b *bis* et 1d du thème Masse-Poids ne représentent qu'un savoir non appliqué à la question posée, c'est-à-dire une utilisation rigide de notions qui à la limite peut devenir erronée. 1b *bis* se réfère à la formule  $P = m.g$ , et le schéma 1d indique le rôle de la distance dans les variations de  $g$  ; or l'une et l'autre de ces réponses sont fausses prises isolément par rapport à la question. Nous sommes tentés dans ce cas d'imputer ce fait à une valorisation excessive de formules et d'énoncés qui ont une apparence logique (notamment l'existence d'un pseudo rapport causal fort satisfaisant pour l'esprit) » (Ackermann-Zygouris) (Chap. V).



## 12.5. Langage et diffusion

[Retour à la table des matières](#)

Le langage ne remplit bien sûr pas dans la diffusion des connaissances scientifiques et techniques les seules fonctions de véhiculer des significations sur les objets de la science et de la technique. Il est aussi un instrument qui permet d'identifier les acteurs et de régler l'établissement de leurs relations sociales.

### *12.5.1. Le langage signe d'identification sociale et moyen de contrôle*

Le langage est signe d'identification du locuteur. Si l'on admet que le langage scientifique est signe de statut, on perçoit une cause supplémentaire de l'inflation verbale : l'intention d'auto-identification peut l'emporter sur la visée de communication. Les conséquences pratiques de cet exhibitionnisme sont évidentes dans le domaine de la vulgarisation : si l'émetteur tient à assurer sa propre image devant un public et si des garanties ne lui sont pas données sur ce point, on est en droit de craindre qu'il recoure à l'emploi d'un langage spécialisé susceptible de contrarier l'efficacité de la communication. La vulgarisation souffrirait ainsi d'une situation contradictoire. Les membres d'une strate donnée de la hiérarchie des « connaisseurs » seraient amenés, quand ils s'adressent à [352] une strate inférieure, voisine, à affirmer leur statut par un déploiement de faste verbal, car ils savent que la position sociale élevée de l'émetteur est facteur de sensibilisation d'un public. Ce faisant, ils augmenteraient le crédit d'attention qui leur serait accordé, mais employant un langage alambiqué ils réduiraient l'efficacité de la communication elle-même.

Les émetteurs éminents qui bénéficient d'un statut reconnu n'ont pas besoin de recourir à ce système néfaste d'identification. Au contraire plus d'un facteur paraît jouer en faveur de leur utilisation d'un langage simple :

une maîtrise plus poussée des fondements de leurs connaissances qui permet de trouver des transpositions dans des lexiques courants, un dépouillement et une clarté de la pensée, conditions d'intelligence, voire une vanité supérieure qui consiste à se distinguer par la simplicité. Cependant les émetteurs prestigieux sont rares par définition et généralement moins disponibles.

Le langage sert de signe d'identification vis-à-vis des groupes étrangers - le jargon joue conjointement un rôle de protection de la communauté scientifique ou technique. Les conséquences pratiques de cet état de fait s'imposent d'elles-mêmes. Le groupe qui emploie le langage ésotérique renforce un monopole qui ne joue pas en faveur de la diffusion maximale. De plus, l'historien des sciences montre comment, à la limite, des collectivités scientifiques peuvent se stériliser en se cloisonnant. Le langage des corps fermés, toutefois, remplit un rôle d'attraction par son exclusivité même : il contribue au renouvellement, en petite quantité, des adeptes ; il peut être à la fois sélectif, car l'aptitude à le manier n'est pas indépendante d'autres qualités intellectuelles, mais il risque en même temps d'être destructif.

Le fait que le langage soit signe de statut et instrument de protection joue en faveur des jargons-modes, des mimétismes verbaux, des illusions de compréhension par manipulation des termes clinquants et scintillants. Le prestige accordé au mot savant (surtout au substantif) favorise en outre au niveau cognitif une centration sur les termes impressionnants et les formules qui comportent tous les risques de la rigidité.

### ***12.5.2. Division du savoir et babélisation, distance et relais***

[Retour à la table des matières](#)

Le mythe de la Tour de Babel s'étend aux langages scientifiques et techniques. En entreprenant d'accéder aux cimes de la connaissance les hommes semblent condamnés à la division des langues. Il ne faudrait pas interpréter par les seuls facteurs de compétition sociale les

difficultés des communications. La division du travail induit la spécialisation des idiomes.

Les mêmes termes passant d'un domaine familier à un domaine technique sont sources d'ambiguïté. Parmi les agents de l'industrie chimique dans l'étude déjà citée (Ackermann-Barbichon), la signification du terme « base » oscille entre son acception dans la locution « produit de base » et l'acception chimique de la base opposée à l'acide. De même, le terme de « réaction » est pris tantôt dans son sens général et tantôt dans son sens chimique : « si on met de l'acide dans l'eau c'est une solution ; si on met de l'eau dans l'acide, c'est une réaction ; c'est mon mystère ». Nous avons vu que pour les électroniciens le terme de « masse » ne trouvait pas d'emblée sa signification technique. Les polysémies sont d'autant plus difficiles à maîtriser qu'elles tirent leur origine de glissements analogiques et que les significations conservent une parenté.

Il ne faut pas grossir dans le catalogue des obstacles linguistiques de la diffusion l'importance de l'homonymie sournoise... On sait que plus grave [353] encore est le handicap que représente une carence verbale non seulement lexicale mais aussi syntaxique pour la manipulation de concepts fondamentaux et pour la maîtrise du raisonnement. La correspondance entre le niveau des connaissances scientifiques et l'expression verbale a été illustrée par l'étude de L. Leboutet sur l'assimilation de notions scientifiques, comme celle de force, fondée sur l'analyse syntaxique des réponses à un questionnaire. L'auteur a relevé les structures linguistiques présentes dans les manuels scientifiques en usage et les a comparées avec les structures rencontrées chez 544 enfants et adolescents en cours de scolarité<sup>39</sup>. Le concept de force s'exprime à travers des énoncés de complexité sémantique croissante.

Dans les classes de sixième, on relève des propositions du type « la boule a de la force », inexistantes dans les manuels de référence ; la notion de force apparaît comme l'attribut d'un autre objet. Cette disposition à pratiquer une logique des attributs plutôt que des relations a été mise également en lumière dans l'étude précédemment citée (Migne, c, p. 82) portant sur les représentations du jet et de la chute d'un solide, dont il ressort que

<sup>39</sup> Les réponses ont été formulées par écrit ; elles ont été sollicitées dans un questionnaire d'évaluation des connaissances scientifiques.

la pesanteur, l'attraction, sont respectivement reçues comme les qualités propres des corps détachables de la terre, et de la terre elle-même.

Dans les classes de 4e et de 3e le concept de force apparaît dans des propositions de la forme « la force pousse la boule », où le terme « force » est employé comme sujet grammatical. Enfin en classe de seconde le terme de force peut être rapporté à un élément analogue dans une proposition du type : « la force A s'oppose à la force B ». Les organisations sémantiques sont alors identiques à celles qui sont employées dans les manuels scolaires. L'élève parle comme le maître ; il n'utilise pas simplement le lexique magistral mais il retrouve la construction syntaxique, ce qui peut être admis comme une garantie - au moins provisoire - de sa meilleure compréhension. Le terme « provisoire » n'est pas une incise ironique. On doit en effet admettre que parmi les sujets qui ont terminé leur scolarité bon nombre ont oublié, ou jamais intégré, les notions scolaires, qui paraissent simples, de vide, de pesanteur, de frottement... (Rialan, Migne).

Il a été suggéré que pour dominer des connaissances en vue de leur transmission en appréhendant leurs rapports avec les domaines qui leur sont connexes, l'émetteur devrait occuper le degré d'excellence le plus élevé dans la science. En d'autres termes : les lauréats du prix Nobel de physique doivent-ils assurer l'enseignement dans les écoles maternelles ? Sans rêver de ce renversement utopique des lois de la division du travail scientifique, on est généralement tenté de considérer la grande distance, dans le réseau physique de diffusion, qui sépare le détenteur du savoir le plus complet et le destinataire ultime et de mettre l'accent sur la création de relais de transmission et de traduction dans le sens descendant entre ces pôles.

Il serait nécessaire de s'interroger sur l'efficiencia des relais fonctionnant dans deux sens. Des émetteurs-relais interprètent dans le sens ascendant les difficultés verbales et logiques éprouvées par les récepteurs ultimes, auprès des émetteurs premiers des connaissances ; ceux-ci peuvent proposer de nouveaux modèles d'explication. A leur tour les relais dans le sens descendant transmettent des informations plus ajustées. Il est inutile de préciser que les fonctions peuvent être remplies par le même agent individuel ou collectif et que l'important réside dans la distinction pratique des opérations. Ce modèle simpliste n'est évoqué ici que pour rappeler le caractère multilatéral des processus de diffusion.

[354]

## 12.6. Horizons et voies de recherche

[Retour à la table des matières](#)

Le domaine de la diffusion des connaissances, je l'ai rappelé, n'est pas inexploré sous l'angle de l'histoire mondiale de la science et de la technologie. Sous l'angle psycho-social, il demeure pratiquement un champ inexploité. Deux directions s'offrent à la recherche : l'étude et l'aspect sociographique de la circulation des connaissances et l'étude des aspects psycho-socio-cognitifs. Les voies d'approche sont celles de l'observation et de l'analyse immédiate des faits, et celle de l'expérimentation.

### *12.6.1. La sociographie de la diffusion*

Les travaux sur la diffusion de l'innovation technologique et ceux qui portent sur l'influence dans divers domaines de la vie sociale (Katz-Lazarsfeld, Coleman, Menzel) offrent des modèles transposables dans l'étude des filières de la transmission des connaissances. Mais l'objet de la diffusion change ; ce n'est plus un comportement vestimentaire, une opinion, une pratique agricole, la prescription d'un médicament. L'information technique véhiculée dans ce type de diffusion est instrumentale par rapport au comportement que cherche à faire adopter le diffuseur. Dans le cas qui nous intéresse, la visée du diffuseur est de faire intégrer - cognitivement - des informations élaborées. C'est cette intégration qu'il s'agit d'évaluer en dernier ressort, en place d'une attitude ou d'un comportement pratique. De même qu'on cherche à apprécier le degré d'adoption d'une innovation, ou le niveau d'adhésion à une opinion objet de diffusion, on visera ici à évaluer un degré de compréhension et de rétention ou à saisir une forme de représentation.

L'étude de la diffusion des connaissances *dans les organisations* peut être, dans un premier stade au moins, inspirée par les travaux qui ont été réalisés, portant sur la diffusion de l'information technique considérée indépendamment des préoccupations concernant l'assimilation des notions nouvelles. La méthodologie de ces travaux consiste soit en un relevé permanent du flux d'information lié au déroulement d'un projet d'étude, spécialement des prises d'information et de leur utilisation, soit en une enquête, non centrée sur une opération particulière, portant sur les habitudes et attentes des acteurs en matière d'information et offrant des enseignements sur les rapports des acteurs avec les institutions de diffusion appréhendées dans leur ensemble. Dans les organisations étendues, comme les communautés scientifiques nationales, la recherche peut viser une notion ou un ensemble de notions telles que la théorie de l'information, ainsi que cela a été fait dans une étude de Dahling. La transposition est moins simple aussitôt qu'on vise l'information intégrée et qu'on ne cherche pas simplement à suivre l'information sous sa forme matérielle. Il faudrait alors appliquer de véritables tests directs et indirects de compréhension.

L'étude de la diffusion *dans l'ensemble de la population* suggérée par des explorations comme celle de Boitanski ou amorcée dans l'enquête de Moscovici et Rialan sur divers phénomènes physiques semble présenter une difficulté inverse de celle qui se rencontre lorsque les études portent sur des organisations de production. Si dans les enquêtes sur la diffusion au sein des organisations, il semble plus facile d'obtenir des personnes l'indication de leurs sources, que de tester leurs connaissances, en milieu social ouvert en revanche, il est plus aisé, d'après l'expérience, d'interroger en profondeur les personnes pour apprécier leurs connaissances, mais plus hasardeux de chercher à identifier leurs sources compte tenu de la variété des messages et de leur origine. La crainte du refus des individus de s'exprimer devant des enquêteurs sur des thèmes qui mettent en cause leurs connaissances doit être surmontée ; si l'on se réfère aux premiers travaux cités plus haut, ainsi qu'aux enquêtes mentionnées [355] (Ackermann, Barbichon, Rialan) portant sur les électroniciens et les chimistes (effectuées dans les murs de l'entreprise pour ces derniers) la plus grande confiance est permise au moins pour l'exploration aux niveaux professionnels les moins élevés. Si la situation d'entretien risque d'être éprouvante pour les sujets, le recours à un matériel graphique peut être envisagé.

Jusqu'ici l'approche sociologique qui vise la diffusion des connaissances dans les divers groupes composant une société territoriale, ou une organisation religieuse, qui saisit les institutions de diffusion, les

messages collectifs tels que les livres scolaires ou les émissions de télévision, renseigne d'une manière globale sur les flux et sur les mécanismes de transmission. Une approche psychosociale, qui permettrait de vérifier au plan de l'acteur que les canaux indiqués par le relevé global fonctionnent comme il est décrit, qui surtout mettrait en lumière directe les articulations des comportements d'apprentissage et des déterminants saisis par l'examen sociologique, est souhaitable ; en France cette démarche est indiquée par les travaux sur la communication pédagogique de Bourdieu, Passeron et de Saint-Martin.

### ***12.6.2. Les comportements liés à la transmission des connaissances***

[Retour à la table des matières](#)

Hormis les observations conduites à l'occasion d'enquêtes exploratoires et qui sont concentrées presque exclusivement dans le milieu des organisations, hormis les enquêtes sur les attitudes à l'égard de la vulgarisation scientifique, peu de données ont été recueillies sur les comportements associés à la communication des connaissances.

Les comportements de transmission devraient faire l'objet d'observations directes dans des configurations diverses de diffusion. Boltanski rapporte une analyse des modes d'échange d'information orale entre le médecin et la mère en consultation pédiatrique. Des observations plus étendues peuvent être faites et analysées en vue de détecter des modes de comportements didactiques. La communication - et la non-communication - pédagogique ne devrait pas être observée dans la seule relation maître-élève ; nous avons évoqué l'existence d'autres segments de la configuration où s'engendre le savoir scolaire (parent-enfant, élève-élève, etc.). Il en est de même de la communication didactique dans les organisations où les rapports descendants ne devraient pas être seuls retenus, au détriment des rapports horizontaux et ascendants.

Pour saisir les orientations du comportement de transmission des connaissances il serait nécessaire de comparer les *manières didactiques* adoptées par un même acteur dans des situations sociales différentes : le

médecin fournissant une information technique au malade, en situation hospitalière et en consultation de médecine privée par exemple, ou l'élève traitant un problème, dans le cours et en aparté avec un condisciple.

De toute façon l'analyse des comportements de transmission (d'émission et de réception) ne sera pas féconde si elle se cantonne dans un segment de la configuration d'agents par l'intermédiaire de laquelle un acteur reçoit les connaissances, ou en est privé. Il ne s'agit pas nécessairement de reconstituer un réseau complet - tâche souvent irréaliste - mais, en gardant le souci de saisir des interactions, de situer différents segments directement observés dans des configurations indirectement reconstituées.

[356]

### ***12.6.3. Saisie de la saisie***

[Retour à la table des matières](#)

Il reste à savoir comment s'effectue l'appréhension cognitive des messages mis en circulation. Ce problème occupe à lui seul un champ de la psychologie et il est simplement question ici d'évoquer les rapports qu'il entretient avec la diffusion sociale.

Les messages mis en circulation et l'information induite chez le récepteur doivent être identifiés. La comparaison des contenus des messages émis et des informations reçues ne présente pas un problème de principe, lorsque les messages émis sont repérables. Il est alors loisible de comparer des organisations de signes au départ et à l'arrivée. L'analyste se comporte comme le maître qui interroge l'élève pour savoir « ce qu'il a retenu du cours ».

La démarche employée par Ackermann et Zygouris est de cette forme ; les auteurs ont rapproché un programme d'enseignement précis et les configurations de notions offertes par les réponses des sujets à des questions relatives à ce programme, ces questions étant posées avant et après la période d'apprentissage. Une mesure est possible de l'adéquation du contenu des réponses au contenu de la « leçon » scientifique admise dans



le milieu social où s'effectue la diffusion. Les auteurs ont matérialisé graphiquement, nous l'avons vu, dans leur analyse paradigmatique, les correspondances entre les questions posées et les réponses. La méthode de présentation admet d'être développée par la représentation des correspondances et discordances entre les schémas des explications « officielles » proposées par la communauté scientifique et plus particulièrement par les enseignants intervenant dans la situation étudiée ; les erreurs c'est-à-dire les discordances entre modèle et réponse peuvent dans cette perspective méthodologique faire l'objet d'une analyse systématisée dont P. Henry a proposé un spécimen à propos du rayonnement qui est l'un des thèmes retenus dans l'étude en référence.

Lorsque des modèles de référence sont saisissables, on ne rencontre donc pas de difficultés théoriques insurmontables. Il est alors concevable de repérer dans une population plus ou moins étendue la présence des modèles ou fragments de modèles d'explication qui sont retenus, et ré-explicités dans le langage des émetteurs et des analystes. Il est possible d'analyser les transformations qui s'opèrent entre les schémas de référence et les schémas induits. Il est clair que l'étude de l'intégration des connaissances dans les processus de diffusion ne révèle que des variations (des transformations) entre modèle proposé et modèle restitué ; l'organisation des concepts n'est pas pour autant mise en lumière à tous ses stades et sous tous ses aspects.

L'organisation spontanée des représentations n'est pas appréhendée par cette voie. Le sujet interrogé sur un point du savoir scientifique institué oriente sa réponse d'une manière conforme à l'attente qu'il prête aux représentants patentés de la science ; il s'agit d'isoler ce mode de représentation et d'exposition et de chercher à saisir des images moins « composées ».

Les méthodes rigoureuses, qui s'imposent pour saisir l'organisation des notions sont lourdes, fines et compliquées, inspirées par le courant méthodologique d'analyse de structures. Les tentatives et ambitions dans ce domaine paraissent d'un coût technique élevé puisqu'elles comportent le traitement d'un volume impressionnant de relations. Cependant, dans l'étude de la diffusion, le recours aux analyses « microconfigurationnelles » des représentations ne paraît pas devoir s'imposer dans tous les cas. Si l'attention est fixée sur les processus globaux de *transmission*, par exemple, les

méthodes d'analyse exhaustive des propos à travers lesquels on veut saisir le passage ou le non-passage d'un message scientifique sont moins utiles ; elles peuvent être d'une telle lourdeur dans l'état présent des techniques qu'elles deviennent inopérantes. Si au contraire l'attention se porte sur les processus de *transformation* des contenus véhiculés dans la diffusion, une analyse plus fine s'impose. Enfin, dans l'analyse exploratoire compte tenu de l'ignorance où l'on se trouve à l'égard de nombreux aspects du domaine en [357] question, il peut être préférable de ne pas bloquer l'analyse en cherchant à traiter d'emblée l'ensemble des données verbales recueillies.

Nous avons vu que l'étude exploratoire de la représentation de phénomènes physiques tels que la pesanteur, parmi les adultes ayant achevé des études secondaires sans prolongement scientifique (Moscovici-Rialan, Migne) a montré qu'à partir d'entretiens très poussés et par référence au savoir scientifique « institutionnellement garanti » selon l'expression de Pécheux, il était possible de dégager des éléments de représentation qui révèlent, par exemple, l'absence de généralisation de la notion de pesanteur : avant les débarquements sur la lune, pour nombre de sujets les corps n'étaient pas attirés par les planètes sans atmosphère.

Une autre voie offre la possibilité de suivre la transmission des connaissances ; elle consiste à obtenir des renseignements sur les obstacles qu'elle rencontre et sur les transformations dont elle s'accompagne. Cette voie est celle de la résolution des problèmes qui supposent la manipulation des notions dont on cherche à apprécier l'intégration. Plus indirect le procédé est peut-être plus valide.

Cette démarche est utilisée dans la préparation de certains enseignements programmés dans lesquels après chaque étape où sont administrées de nouvelles informations on vérifie l'assimilation des notions introduites, en posant des questions qui renvoient à leur emploi. À la limite dans le domaine technique, la mesure indirecte par des manipulations met en correspondance l'univers cognitif et des comportements physiques en évitant à l'analyste le détour par le système verbal du sujet, mais cette voie renseigne plus sur les capacités de déduction entre des termes donnés que sur la représentation des éléments correspondant à ces termes (J. Rouanet).

La mesure transforme l'objet mesuré. Que l'évaluation des connaissances pour une même unité (individu ou groupe) ait lieu une seule fois au cours d'un processus de diffusion, ou à plusieurs étapes de ce processus, on doit s'attendre à ce que se produise un apprentissage. Les procédés qui visent à circonscrire les contours lointains des connaissances risquent d'exercer un effet d'apprentissage plus marqué que les tests rapides. L'effet devrait être plus marqué pour les individus qui sont dans un état proche de « l'insight ». Les transformations introduites ne sont donc pas uniformes.

Pour contrôler la transformation, on peut maximiser l'effet d'apprentissage. Au lieu de saisir les connaissances d'un sujet par des « instantanés », à son insu, on peut l'entraîner dans une auto-analyse de son savoir et appréhender à travers ses démarches ses notions de référence. Le problème est évité lorsque la méthode de mesure employée fait partie intégrante d'un procédé didactique et que l'on ne compare pas deux états de savoir, mais bien une absence de savoir et un état postérieur à l'apprentissage ; c'est le cas de tests dans un enseignement programmé auto-didactique, ou d'enregistrement de débats dans un enseignement fondé sur la discussion. *L'analyse sur le vif des erreurs* est aisément associée à cette procédure. Mais, nous le savons, les connaissances se diffusent pour une large part à travers des canaux moins organisés. Lorsqu'on mesure diachroniquement l'acquisition des connaissances, l'effet d'apprentissage se trouve plus accentué encore ; en revanche, s'il s'agit de contrôler la diffusion dans un public étendu, le procédé employé dans l'analyse longitudinale en sciences humaines est applicable ; une fraction seulement de l'échantillon observé au départ est observée à chaque étape du processus afin d'éviter un apprentissage, ou d'autres réactions cumulatives, à la mesure.

L'attention accordée aux transformations des messages par les récepteurs terminaux des réseaux de diffusion ne doit pas faire négliger les effets de la [358] formulation des messages initiaux par l'inventeur de l'information ni surtout les effets des transformations apportées à ces messages par des acteurs intermédiaires. Les effets de la formulation des messages non scientifiques sont abondamment étudiés dans les recherches sur les communications et sur le changement d'attitude mais rares sont les expériences qui comme celle de Funkhauser et

Maccoby, utilisant des textes sur les enzymes, portent sur des données scientifiques.

Divers facteurs dépendant des acteurs intermédiaires concourent à la modification des messages : compréhension des informations reçues, intention variable de transmettre, ressources d'expression au service de cette intention, représentation de la capacité de réception des destinataires et des autres conditions de communications. La qualité de l'expression est donc capitale tant chez le producteur de l'information que chez l'intermédiaire ; mais ce dernier doit en outre intégrer les messages - plus ou moins clairs - qu'il reçoit. La réalité de la diffusion est fort éloignée de l'image courante du couple émetteur-récepteur qui ne représente qu'un court segment dans un réseau de communication où un ensemble de connaissances se partage, se décompose en unités spécifiques, en réarrangements partiels, selon les ramifications où il se distribue.

#### *12.6.4. Langage, ignorance et savoir*

[Retour à la table des matières](#)

Les préoccupations linguistiques sont présentes à deux titres dans la réflexion méthodologique sur la diffusion des connaissances. En premier lieu, le langage étant instrument de connaissance est ici de droit objet d'étude.

D'autre part la linguistique a produit des méthodes d'analyse qui ont inspiré en psychologie sociale des tentatives d'analyse de contenu dans le domaine de la cognition ou des attitudes. Les techniques linguistiques ont acquis des titres de noblesse dans le traitement d'ensembles complets de relations complexes. Mais quand le linguiste s'intéresse au signe comme objet le psychologue s'y intéresse comme moyen.

Les visées étant différentes, les instruments doivent se différencier. Dans la méthode d'analyse des contenus de connaissances inspirée par la linguistique qui est employée pour l'étude de l'apprentissage de notions physiques (Ackermann et Zygoris), l'attention n'est pas orientée sur l'utilisation, propre ou impropre, des signes pour exprimer les représentations ; elle est essentiellement portée sur les significations.

L'étude de L. Leboutet, rapportée plus haut, illustre l'application d'une analyse linguistique simple à la différenciation des niveaux d'expression associés aux niveaux de compréhension de notions scientifiques, en montrant la coïncidence du discours des manuels scolaires et du discours des élèves, dans le cas de l'assimilation des messages didactiques. Du développement de cette procédure, on pourrait attendre la recherche de traits spécifiques du langage d'un diffuseur et de chaînes de diffusion comparables à celles des styles littéraires. On pourrait également chercher à savoir si un message scientifique n'est transmissible qu'au moyen d'un seul langage ou si la corrélation des langages de l'émission et de la réception est le fait de l'exigence de l'émetteur voire l'illusion de l'observateur qui juge de l'assimilation du savoir selon la conformité au langage de l'émetteur.

Les discordances entre langage de l'émetteur et langage du récepteur sont souvent associées à une représentation erronée ou à l'ignorance ; ceci confère [359] un intérêt spécial à une analyse approfondie des erreurs de forme qui se ferait tant sur le plan du lexique que sur celui de la syntaxe.

Le psychologue social comme nombre de chercheurs scientifiques voudrait, pour échapper aux conditions limitatives de son investigation, supprimer tantôt l'observateur, tantôt le temps dans lequel s'ordonnent, irréversibles, les événements, tantôt la culture, Parfois bien d'autres choses, et, souvent le langage, médiateur exigeant et perfide. En revanche, certains pourraient être portés à se libérer du cercle vicieux en s'attachant plus exclusivement à l'organisation complète des signes. Entre ces ambitions, ou ces abandons, il demeure que pour l'étude de la diffusion au plan de l'intégration cognitive des connaissances scientifiques et techniques deux sortes d'analyse sont possibles, distinctes et complémentaires : l'analyse du contenu signifié et l'analyse du discours (Henry, p. 262). Les méthodes d'analyse systématique du discours (Pécheux), généralisée ou sélective, seront un outil aussi indispensable pour comprendre la diffusion que ce discours l'est lui-même pour l'engendrer.

## 12.7. Conclusion

[Retour à la table des matières](#)

La diffusion des connaissances scientifiques et techniques, c'est un constat, ne s'effectue pas selon le mode élémentaire du couple émetteur-récepteur. Le savoir ne s'irradie pas à partir d'un foyer d'émission unique lié à un nombre variable de capteurs. Les connaissances se communiquent par l'intermédiaire de relais de transmission et de traduction ; la figure de la chaîne représente ce processus de communication moins inadéquatement que ne le font les figures simples du couple émetteur-récepteur. Mais le schéma n'est pas seulement caténaire ; plusieurs agents concourent à la transmission d'un même message par des actions symboliques ou physiques convergentes et spécialisées (sensibilisation, information instrumentale, information interprétative, incitation à la manipulation conceptuelle, répétitions du message sous une version variée, etc.) ; le schéma se complique en un faisceau de chaînes concentré sur un même récepteur. La diffusion, en outre, n'est pas un processus unilatéral. Le récepteur réagit, et agit sur l'appareil émetteur ; il opère enfin comme émetteur vis-à-vis d'agents absents des premiers schémas qui viennent d'être évoqués. Ce processus multilatéral trouve son image dans le réseau.

Cette complication des graphiques de communication est aujourd'hui familière et presque banale. Mais si l'on a une idée de la forme générale du schéma, on se trouve bien démuni pour le reconstituer avec quelque précision quand il s'agit de décrire des cas réels. Dans cette voie le psychologue social a encore beaucoup, sinon presque tout, à découvrir. Sa contribution à l'avancement de la sociologie de la culture, de la connaissance et de l'éducation peut, dans cette perspective, être très riche.

De ces réseaux constatés de circulation de l'information brute avec leurs clôtures, ou leur surabondance, il faut découvrir la dynamique. La diffusion est hétérogène dans les milieux où elle est censée s'effectuer ; elle n'est pas optimale par rapport aux attentes exprimées ou aux besoins définis par les divers acteurs concernés : même surabondante, elle n'atteint pas tous les destinataires visés ou tous les demandeurs.

Derrière ces inadéquations, nous [360] avons évoqué l'existence d'un jeu de motivations, de stratégies individuelles ou collectives qui s'inscrivent dans un système de production et de circulation des messages scientifiques et techniques qui est celui d'une économie de biens très divers - prestige, pouvoir, rémunérations morales ou matérielles de toutes sortes - qui s'échangent contre l'information ou son simulacre.

Les stratégies s'organisent dans le sens de la restriction, de la protection, de l'inflation et de la thésaurisation. La diversité des biens introduits dans le système explique que les institutions d'échange ou de distribution aient souvent des fonctions très étrangères à celles qui leur sont assignées formellement. Les attitudes réciproques des acteurs, le rapport que ceux-ci entretiennent avec les valeurs éthiques interviennent dans la détermination des comportements.

À ces facteurs responsables de la propension à émettre, quêter ou recevoir, s'ajoutent les effets inhérents à la structure des organisations humaines où se diffusent les connaissances, à la capacité matérielle de traitement des informations par les individus et les groupes, à la vitesse associée aux divers moyens physiques de transmission d'information, pour expliquer une partie des variations d'efficacité de la diffusion. Le savoir relatif aux communications, aux différents éléments d'organisation qui les conditionnent, est ici applicable ; nous n'avons pas tenu à développer cet aspect avec un risque de redondance partielle et, il est important de le souligner, de grande pauvreté. Car si la communication de l'information sensationnelle ou pratique dans le public et les organisations productives a fait l'objet de nombreux travaux et d'intéressantes découvertes, les mécanismes fins de la communication des savoirs techniques et scientifiques, rapportée aux formes d'organisation, n'ont pas encore reçu la même attention.

Le défaut ou l'excès de diffusion n'est pas imputable aux seules carences de la circulation des messages, elles-mêmes engendrées par la nature de la dynamique sociale de l'échange et par les limites et faiblesses inhérentes aux structures de communication. Si adéquatement soient-ils distribués dans leur forme matérielle, les messages doivent encore être compris. Les défauts d'intégration des messages peuvent être eux-mêmes dus à des difficultés cognitives et spécialement sémantiques, qui peuvent, comme les obstacles de la circulation, être rapportées à deux sources bien différentes. D'une part interviennent des complications cognitives et sémantiques qu'on conviendra de

considérer comme inéluctables dans l'état actuel de la science et des difficultés didactiques d'ordre technologique ; d'autre part agissent des éléments sociaux qui contrecarrent le plein exercice des facultés intellectuelles ou compliquent les matériaux symboliques qui véhiculent les significations. Dans le premier groupe, on observe par exemple la tendance au cloisonnement des connaissances individuelles, et la difficulté de percevoir la transmission des connaissances comme transmission de comportements cognitifs ; dans le second groupe, on relève le refus de certains modèles didactiques considérés comme roturiers, l'inflation qui dissout le message, ou, chez le récepteur, la délusion du savoir et la dissimulation de l'ignorance. Le langage est lui-même matière à obstacle de deux ordres : babélisation liée à l'extrême spécialisation, et utilisation du jargon comme protection collective. Au lecteur de découvrir, sans trop de sévérité de quel ordre relève le jargon ici employé.

La diffusion sociale des connaissances scientifiques et techniques n'est donc pas un phénomène ou un problème de propagation où les comportements des agents seraient déterminés par les seules variables de la capacité cognitive, et expressive, de la nature sémantique des messages, du volume et [361] de la qualité matérielle des instruments de communication disponibles. Les agents sont des « acteurs » ; ils jouissent de la capacité d'influer sur la circulation des messages et sur les chances de leur intégration, par le jeu des variables intimement liées au système social ; et la sémantique dans ce système devient un instrument. La psychologie sociale peut mettre en lumière les conduites de ces acteurs et leurs interactions au sein des sociétés grandes dévoreuses de signes et lentes productrices de savoirs.

GUY BARBICHON



[362]

## Références bibliographiques

[Retour à la table des matières](#)

ACKERMANN W. et BARBICHON G., « Conduites intellectuelles et activités techniques », *Bul. du C.E.R.P.*, 1963, XII, n° 1-1-16.

ACKERMANN W. et ZYGOURIS R., « Représentation et assimilation des connaissances scientifiques », Paris, *CERP-AFPA*, 1966, doc. n° 3, 223 p., poly.

ANDERSON R.C., « Educational Psychology » in : *Ann. Rev. of Psychology*, 1967, 18, 103, 129-159.

A.P.A. (American Psychological Association) *Reports of the American Psychological Association's Project on Scientific Information Exchange in Psychology, Vol. 1*, Arrow Printing Service 1963, 283 p., Résumé dans : « The structure, objectives and findings of a study of scientific information exchange in psychology », in *American Documentation*, Vol. 15, n° 4, 1964, 258-267.

AUSUREL D.P., *The Psychology of meaningful verbal learning*, N. Y., Grime and Stratton, 1963, 249 p.

BARBICHON G., *Une enquête sur la diffusion de l'information scientifique et technique dans les organisations*, Paris, Fondation Royaumont, 1968, poly, 42 p.

BARBICHON G. et Moscovici S., « Diffusion des connaissances scientifiques », *Informations sur les sciences sociales*, Paris 1965, Vol. IV, 1, 7-22.

BOLTANSKI L., *Prime éducation et morale de classe*, Paris, Mouton, 1969, 152 p.

BOLTANSKI L. et MALDIDIER P., « Carrière scientifique, morale scientifique et vulgarisation », *Inform. Sel. soc.*, 1970, n° 3, 99-144.

BOSSMANN E., « Die ökonomische Analyse von Kommunikationsbeziehungen » in *Organisationen*, Berlin, Springer, 1967.

BOURDIEU P. et PASSERON J. C., *la Reproduction, Eléments pour une théorie du système d'enseignement*, Paris, Edit. de Minuit, 1970, 261 p.,

BOURDIEU P., PASSERON J. C. et de SAINT MARTIN M., « Rapport pédagogique et Communication », Cahiers du Centre Européen de Sociologie Européenne, n° 2, Paris, Mouton, 1968, 125 p.

BUREAU of APPLIED RESEARCH, Columbia University, *Review of Studies in the Flow of Information among Scientists*, January 1960, mimeo, 2 vol.

COLEMAN J., KATZ E., MENZEL H., *Medical Innovation, a Diffusion Study*, The Bobbs Merrill Co, 1966.

CRANE et HERVÉ D., « La diffusion des innovations scientifiques », *Rev. F. de Socio*, Avril-Juin 1969, 166-185, et « Social structure in a group of scientists : a test of the invisible college hypothesis », *Amer. Soc. Rev.*, 1969, 34, 3, 335-351.

CROS R. C., GARDIN J. C. et LÉVY F., *l'Automatisation des recherches documentaires, Un modèle général : le SYNTOL*, Paris, Gauthiers-Villars, 1964, 261 p.

DAHLING R. L., « Shannon's information theory, The spread of an idea », In SCHRAMM W., *Studies of Innovation and Communication to the Public*, Stanford Univ., 1962.

DULONG R. et ACKERMANN W., *la Diffusion des connaissances scientifiques au public adulte, Réflexions sur la recherche en Europe*, Strasbourg, Conseil de l'Europe, 1971, 43 p.

FAUCHEUX C. et MOSCOVICI S., « Études sur la créativité des groupes : tâche, structure des communications et réussite », *Bul. du C.E.R.P.*, 1960, 1, 11-22.

FUNKHAUSER G. R. and MACCOBY N., « Information to a lay audience », *The J. of Communication*, 1971, Vol 21, 58-71.

GAGNÉ R. M. et ROHWER W. D. jr., « Instructional psychology », in *Annual Rev. of Psychology*, 1969, Vol. 20, 381-418.

GIRARD A., BASTIDE H. et POURCHER G., « Une enquête nationale sur l'entrée en sixième et la démocratisation de l'enseignement », *Population*, n° 1963.

[363]

GIRARD A. et BASTIDE H., « Orientation et sélection scolaire. Cinq années d'une promotion : de la fin du cycle élémentaire à l'entrée dans le deuxième cycle du second degré », *Population*, 1969, n° 1, et 1969, n° 2.

HENRY P., « Analyse de contenu, connaissances scientifiques et langage documentaire : questions méthodologiques », *Bull. du C.E.R.P.*, 1967, n° 3, 245-264.

HERZLICH C., *la Santé et la maladie, Analyse d'une représentation sociale*, Paris, Mouton, 1969, 210 p.

KATZ E., « The two-step flow of communication : an up-to-date report on an hypothesis », *Publ. Opin. Quart.*, 1957, 21, 61-78.

KATZ E. et LAZARFIELD P., *Personal Influence : the Part played by People in the Flow of Mass Communications*, Glencoe, Ill., Free Press, 1955, 400 p.

KAVADIAS G., « L'assimilation du « message » scientifique et technologique », *Ref. Inter. des Sc. Soc.*, 3, 1966.

KESSLER M. M. et HEART F. E., « Concerning the probability that a given paper will be cited », M.I.T. *Document interne*, nov., 1962.

LEBOUTET L., « Utilisation de la linguistique pour l'analyse d'un questionnaire de connaissances scientifiques », *Rev. Psychologie Française*, 1967, XII, 3, 197-210.

MENZEL H., « Can science information needs be ascertained empirically ? », in : THAYER L. (Ed-), *Communication Concepts and Perspective*, Mcmillan, London, 1967, 279-295.

Mc KEACHIE W. J., « Psychology at age 75 : the teacher comes into his own », *Amer. Psychol.*, 1968, 23, n° 8, 557 sq.

MASON R., *An ordinal Scale for measuring the Adoption Process in Studies of Innovation and Communication to the Public*, Institute for communication Research, Stanford U, 1962.

MENZEL H. et KATZ E., « Social relations and innovation in the medical profession : the epidemiology of a new drug », *Publ. Opin. Quart.*, 1955, 19, 337-352.

MERTON R. K., « Priorities in scientific discovery », *Amer. Sociol. Rev.*, 1957, Vol. 22, 65-659.

MIGNE J., a) « Étude des représentations de quelques notions de physique », INFA Nancy, Paris, 1967 ; b) « Les représentations du jet et de la chute d'objets », INFA, 1970 ; c) « Pédagogie et représentation », *Education permanente*, 1970, n° 8, 65-88.

MOSCOVICI S., *la Psychanalyse son image et son public*, Paris, P.U.F., 1961, 650 p.

N.A.S.W. (National Association of Science Writers), *Science, the News and the Public.*, New York University Press, 1958, 43 p.

PÉCHEUX M., « Analyse de contenu et théorie du discours », *Bul. C.E.R.P.*, 1967, 3, 211-230.

PRICE D. J., « The exponential curve of science », in : BARBER B. and HIRSCHW., *The Sociology of Science*, New York, Free Press, 1962, 516-524.

PRICE S., *Little science, big science*, New York, Columbia U.P., 1963.

RIALAN B., in : Moscovici et coll., « Diffusion des connaissances scientifiques et techniques », Paris, *C.E.R.P.*, 1962, 105 p., poly.

ROUANET J., GATEAU Y. et SICARD P., « Note sur une tâche de résolution de problèmes (présentation du dispositif et de quelques résultats d'expérience) », *Bul. du C.E.R.P.*, 1966, 3-4, 223-242.

SCHMIDT C., « Analyse de contenu et analyse sémantique », *Bul. du C.E.R.P.*, 1967, n° 3, 265-274.

SCHRAMM W., « Science and the public mind », in : *Studies of Innovation and of Communications to the Public*, Stanford University, 1962, 263-286.

TAPIA C., « Les fonctions sociales du colloque », *Cah. Inter de Socio.*, Vol. L. 1971, 133-142.

Imprimerie LAROUSSE, 1 à 9, rue d'Arcueil, Montrouge (Hauts-de-Seine).

Décembre 1972. - Dépôt légal 1972-4. - N° 5648. - N° de série Editeur 6108.

IMPRIMÉ EN FRANCE (Printed in France). - 70 366-12-72.

**Fin du texte**