Revue électronique de Psychologie Sociale

La Revue électronique de Psychologie Sociale se veut une revue de vulgarisation scientifique de la psychologie sociale en langue française. Elle se donne pour objectif de rendre les savoirs scientifiques compréhensibles et accessibles pour un large public sans pour autant renoncer à la rigueur scientifique. La *Revue électronique de Psychologie Sociale* (RePS) est une revue éditée par l'Association francophone de Psychologie Sociale (AfPS) disponible à l'adresse <http://RePS.psychologie-sociale.org>.

NUMÉRO 1 – 2007 ■ Lettre éditoriale ■ Présentation du numéro ■ Éditorial par Jean-Léon BEAUVOIS ■ La dissonance cognitive : une théorie âgée d'un demi-siècle par David VAIDIS et Séverine HALIMI-FALKOWICZ ■La théorie de l'identité sociale et la théorie de l'auto-catégorisation : le Soi, le groupe et le changement social par Laurent LICATA ■ Heuristiques et biais : quand nos raisonnements ne répondent pas nécessairement aux critères de la pensée scientifique et rationnelle par Emmanuèle GARDAIR ■ Interactions verbales et déficience visuelle : le rôle de la vision dans la communication par Anna R. GALIANO et Nicolas BALTENNECK ■ Représentations sociales : théorie du noyau central et méthodes d'étude par Grégory LO MONACO et Florent LHEUREUX ■ Comment lire un article scientifique en psychologie sociale ? par Fabrice GABARROT et David VAIDIS ■ Procédure de soumission

2007 numéro 1

ISSN en cours

Photographie de couverture prise par Hugo* le 29 janvier 2007
<http://www.flickr.com/photos/hughes_leglise/>

La *Revue électronique de Psychologie Sociale* est soumise à une licence Creative Commons : l'ensemble de la revue peut être librement diffusé et utilisé sans demande auprès de l'éditeur à condition que les auteurs et la revue soient cités et qu'aucune modification ne soit apportée au texte original. Pour toute autre utilisation, un accord exprès de l'éditeur, préalable et écrit, est nécessaire.

Lettre éditoriale

Olivier Codou, Fabrice Gabarrot, David Vaidis

Nous sommes heureux de vous présenter le premier numéro de la *Revue électronique de Psychologie Sociale* (RePS).

La *RePS se veut une revue de vulgarisation* scientifique de la psychologie sociale en langue française. Elle se donne pour objectifs de rendre les savoirs scientifiques compréhensibles et accessibles pour un large public sans pour autant renoncer à la rigueur scientifique. En effet, en plus d'une expertise par les pairs, la *RePS* cible à la fois un lectorat estudiantin –qu'il suive ou non un cursus de psychologie–, un lectorat de professionnels curieux, mais également le tout-venant intrigué par la psychologie sociale. La tâche n'est pas aisée, mais il aurait été dommageable qu'aucun ne se prête à l'exercice. Aussi, ce premier numéro présente en quelques pages des théories issues de la discipline, des applications diverses et des outils utiles à sa compréhension.

Outre ces objectifs avoués, la *Revue électronique de Psychologie Sociale* est également totalement gratuite et sans contreparties publicitaires. En effet, dans un principe de diffusion scientifique, il nous semble indispensable de pouvoir accéder à une information de qualité, librement et en toute indépendance.

Enfin, comme son nom l'indique, la *RePS* est une revue électronique. De fait, conjointement à sa licence internationale Creative Commons, la *RePS* est librement diffusable et accessible à travers l'ensemble du réseau Internet.

La psychologie sociale est apte à passionner le public, tant soit peu qu'il en connaisse l'existence. Or, puisque le public ne viendra pas à la psychologie sociale de lui-même, nous considérons que c'est à nous de venir à sa rencontre. Toutefois, la psychologie sociale n'est pas une entité indépendante. Elle est ce que nous en faisons, et il est par conséquent du ressort de chacun d'entre nous de participer à la visibilité et à l'épanouissement de la discipline.

Le comité éditorial.

Présentation

Olivier Codou, Fabrice Gabarrot, David Vaidis

Outre l'*exigence d*e qualité, ce qui a gouverné nos choix pour ce premier numéro a été d'embrasser un large panel de champs de la psychologie sociale afin d'offrir au lecteur une vision générale de la discipline.

Pour ce premier numéro, c'est à un niveau intra-individuel que nous vous proposons d'entamer la lecture de cette revue. Le premier article « La théorie de la dissonance cognitive : une théorie âgée d'un demi-siècle » de David Vaidis et Séverine Halimi-Falkowicz, propose une présentation de la théorie de la dissonance sous forme d'hommage pour le 50ème anniversaire de la publication d'un ouvrage majeur en psychologie sociale.

Le second article « La théorie de l'identité sociale et la théorie de l'auto-catégorisation : le Soi, le groupe et le changement social » de Laurent Licata nous propose de revoir deux autres théories fondamentales en psychologie sociale. Par un retour aux textes fondateurs, son approche nous permet d'appréhender dans toute leur complexité ces théories qui ont révolutionnées notre manière d'analyser les rapports interindividuels et intergroupaux.

L'article « Heuristiques et biais : quand nos raisonnement ne répondent pas nécessairement aux critères de la pensée scientifique et rationnelle » d'Emmanuelle Gardair souligne quant à lui les différents modes de raisonnement activés en fonction des contextes sociaux.

Ensuite, parce que la psychologie sociale a aussi vocation d'être applicable, l'article « Interactions verbales et déficience visuelle : le rôle de la vision dans la communication. » d'Anna Rita Galiano et Nicolas Baltenneck nous rappelle que la psychologie sociale, en se mettant au service de la communication, peut apporter des éléments d'analyses pertinents et novateurs à des disciplines connexes.

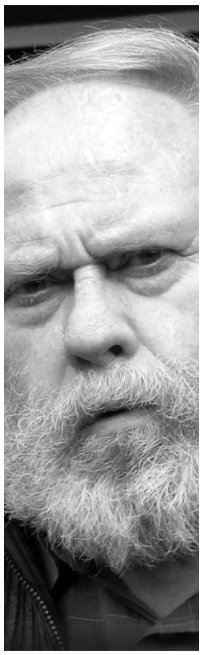
Pour clore ces exposés théoriques, l'article « Théorie du noyau central et méthodes d'étude », de Gregory Lomonaco et Florent Lheureux aborde, sous l'angle de l'approche structurale, l'étude de cette forme de connaissance, socialement élaborée et partagée par les membres d'une même société à savoir les représentations sociales.

Enfin, comme cette revue souhaite s'adresser également à des étudiants en formation et puisque la rigueur méthodologique est un aspect primordial de notre discipline, le dernier article proposé, co-écrit par Fabrice Gabarrot et David Vaidis, est une note méthodologique sur la manière de lire un article scientifique en psychologie sociale.

Cette volonté d'hétérogénéité dans les sujets traités ne relève pas du hasard, elle s'inscrit dans une véritable perspective épistémologique. Nous souhaitons que nos lecteurs puissent appréhender la psychologie sociale de manière globale. Cette discipline ne doit pas être réduite à la somme de ces champs respectifs. Ainsi, Willem Doise (1982) résumait ce point de vue en considérant que « c'est précisément ce travail d'articulation qui constitue l'objet propre de la psychologie sociale expérimentale ».

Le comité éditorial.

Éditorial #1



Jean-Léon Beauvois

Pour chacun de ses numéros, la *Revue électronique de Psychologie Sociale* (RePS) souhaite offrir la possibilité à un enseignant-chercheur ou à un chercheur en psychologie sociale d'exprimer son point de vue sur la discipline actuelle et à venir. Qu'il s'agisse d'un billet d'humeur, d'une déclaration passionnelle, ou tout simplement de réflexions à partager, nous souhaitons que cet espace puisse servir la discipline. Jean-Léon Beauvois nous a fait le plaisir d'accepter cette proposition et d'inaugurer le premier numéro.

Je considère comme un très grand honneur d'avoir été sollicité pour écrire l'éditorial de ce premier numéro de la *Revue électronique de Psychologie Sociale*, une revue dont le but est de faire connaître la psychologie sociale à un public qu'on souhaite évidemment le plus large possible. Mais qu'est-ce que la psychologie sociale et que font les psychologues sociaux ?

Les psychologues sociaux s'intéressent à ce que font, à ce que pensent et à ce que ressentent les gens en tant qu'ils sont plongés dans des fonctionnements sociaux ; leurs comportements et performances (ce qu'ils font), leurs idées, croyances, évaluations et opinions (ce qu'ils pensent), leurs affects, émois et émotions (ce qu'ils ressentent), tout ceci en tant (c'est ce « en tant » qui est important) que ces phénomènes psychologiques sont en tout ou partie déterminés par les fonctionnements sociaux dans lesquels ils se produisent. Tel est l'objet de la psychologie sociale. Cette discipline s'est dotée d'une démarche scientifique (théorico-expérimentale) vers le début du XX° siècle, grâce à l'étude de l'influence d'autrui sur les performances et les jugements individuels. Après avoir eu deux grands champs d'études durant la première moitié du XX° siècle (les attitudes et le(s) groupe(s)), elle s'est par la suite portée vers des analyses plus « cognitives » pour s'intéresser à la cognition sociale (connaissance par les gens des objets sociaux). Ceci pour faire très court. La psychologie sociale pose donc des problèmes qui ne datent pas d'hier dans l'histoire culturelle (pensez à Montaigne et à Pascal !) même si ces problèmes sont aujourd'hui quelque peu négligés par notre intelligentsia officielle. On préfère en effet aujourd'hui ne voir que dans les « individus » (y compris dans leurs gènes) les ressorts de tout

Revue électronique de Psychologie Sociale, 2007, N°1, pp. 5-8

ce qui se passe dans le monde. Cette mode individualiste (à moins qu'elle ne soit surtout libérale et antimarxiste) passera comme d'autres modes sont passées. Toujours est-il que la psychologie sociale est aujourd'hui une vraie discipline scientifique ; elle a des situations typiques d'observation dans lesquelles peut se pratiquer la méthode expérimentale, elle est enseignée à l'Université ; elle a ses laboratoires, ses sociétés savantes, ses revues (destinées aux pairs), ses congrès et colloques (où se retrouvent des pairs). Elle a même aujourd'hui ses sites. Et c'est un événement d'importance qu'une telle discipline scientifique veuille se faire connaître du public.

C'est que la position de la psychologie sociale dans la culture scientifique française souffre d'une contradiction assez déroutante. J'ai, pour ma part, beaucoup de mal à supporter cette contradiction.

– D'un côté, la psychologie sociale est largement méconnue et même ignorée de l'intelligentsia et des portiers de la culture. Ceux-ci se délectent plus volontiers de psychologie des profondeurs ou de psychologie romanesque de qualité disons moyenne. Il m'est arrivé d'avoir affaire à des critiques ou des journalistes pourtant de haute volée qui ne connaissaient guère que le nom de Moscovici (sans trop savoir d'ailleurs y associer une notion théorique ou une idée psychosociale spécifiquement « moscovicienne ») et, évidemment Milgram « et ses chocs électriques » (sans que soit connue pour autant la théorie de Milgram et son concept clé d'état agentique). S'ils avaient entendu parler de « psychosociologie » (les groupes, les entreprises, la formation…), le concept de psychologie sociale scientifique leur échappait complètement.

– Et pourtant, d'un autre côté, nous savons que lorsqu'on vient jusqu'à lui pour la lui présenter, la psychologie sociale passionne le public. Je peux de cela témoigner personnellement. J'ai présenté de grands thèmes de psychologie sociale à des publics très divers : des usagers de Maisons des Jeunes et de la Culture, des cadres d'entreprise, des enseignants, des syndicalistes, des travailleurs sociaux, des philosophes et même des Francs Maçons et des dentistes. Je peux dire que la psychologie sociale fut toujours reçue avec étonnement puis passion, une passion quelquefois polémique. D'autres que moi ont eu cette expérience d'un public qui en redemandait et s'étonnait de son ignorance (« mais comment se fait-il qu'on n'ait jamais entendu parler de ça ? »). Et je ne parlerai pas de l'immense succès public de notre « Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens », succès dû au seul bouche à oreille et aux analyses parues dans des revues professionnelles, succès ignoré des belles plumes, quelques radios n'étant venues nous solliciter qu'après qu'il se soit solidement confirmé dans un large public.

Alors, pourquoi les portiers de la culture n'ouvrent-ils pas à une discipline scientifique qui passionne le public ?

Je crois que cette fermeture tient aux difficultés de l'immixtion d'un savoir scientifique dans un domaine (la psychologie, la pensée sociale, les performances sociales, les comportements sociaux…) où le sens commun est (plus que celui de tout autre domaine) constitutif de la culture, une culture sur laquelle les portiers ont pour rôle de veiller et par laquelle ils peuvent briller. Les élites intellectuelles n'ont tout simplement pas envie de colporter des idées profitant de l'autorité qu'a la science dans des domaines où la culture

leur permet d'avoir leur « petite idée », de déployer à l'avenant cette « petite idée », et même de la doter d'un statut de normativité, c'est-à-dire d'idée qu'il faut avoir pour être en mesure de se présenter comme quelqu'un de bien. Un jour, il y a de cela une dizaine d'année, un journaliste très connu, une sacrée pointure, me téléphona pour me parler de son intention de faire une émission de télévision sur « le leadership ». Il avait entendu dire qu'il existait une discipline, la psychologie sociale qui traitait (ou plus exactement avait traité) de leadership et il me demandait de l'aide. Mais très vite je compris ce qu'il voulait. Il voulait surtout que j'apporte la science au service de ses idées (qu'il croyait) personnelles. N'est-ce pas, Monsieur Beauvois, qu'on repère très vite celui qui sera un leader ? N'est-ce pas qu'il y a une « personnalité » qui vous fait devenir un leader. Vos recherches doivent bien confirmer cela, non ? Vous devez certainement avoir ça dans vos références ! Dommage, je n'avais pas ça et je préférais parler de l'émergence d'un leader en fonction de la situation et du la constitution du groupe. Il ne me rappela jamais. Je suis sûr qu'il a trouvé un « psychologue » pour débiter un discours ancré dans le sens commun et validant ses intuitions.

Car le psychologue social qui souhaite vulgariser tel ou tel aspect de son savoir, un savoir qui n'est pas toujours conforme à celui que porte le sens commun , se trouve, vis à vis des journalistes, dans la même situation que celui qui, dans une entreprise, souhaite appliquer le même savoir et essaye de convaincre d'éventuels commanditaires de l'applicabilité de ce savoir. Ses interlocuteurs, souvent pétris de vieille psychanalyse, de « relations humaines » des années 30, de potentiel humain des années 70-80 et de psychologie humaniste de toujours, éprouvent d'abord un sentiment d'étrangeté sinon de réprobation. Mais qu'est-ce qui me prouve que votre savoir est plus valable que le mien, qui reste celui d'un homme de terrain ? Là encore, la position du psychologue social est souvent rendue plus difficile encore par le fait que ses interlocuteurs, journalistes ou décideurs, trouveront toujours quelque « psychologue », un psychologue diplômé mais ayant toujours eu une dent pour mordre dans la démarche scientifique, un psychologue prêt à opiner derrière eux dans le sens du savoir commun, le seul qu'il sait manier après l'avoir quelque peu paré de mots en isme et en tion. Puisse la revue naissante servir de support aux psychologues sociaux qui souhaitent divulguer ou appliquer pour qu'ils puissent montrer que leur savoir n'est pas la production atypique d'un rêveur aberrant. Qu'il est le fait d'un vrai milieu scientifique où l'on partage et une épistémologie et un corps de savoirs et que ce sont bien les faux psychologues qui caressent journalistes et décideurs dans le sens du poil qui ne sont plus dans le coup et qui se traînent avec un bon siècle de retard.

Très différent est le problème que rencontre le membre d'un public qui vient de s'emballer pour un savoir psychosocial lui ayant été présenté à l'occasion d'une conférence, d'un débat, d'une table ronde, peut-être même d'un livre... Il vient de découvrir qu'on pouvait porter sur son existence sociale et donc sur lui un autre regard que celui que lui ont appris à porter ses parents, ses écrivains favoris, ses maîtres et ses mentors. Je pense en particulier à ces gens si différents les uns des autres auxquels j'ai fait découvrir l'erreur fondamentale, le règne de l'obéissance ou les conséquences cognitives des déclarations illusoires de liberté . Peuvent-ils, seuls qu'ils sont dans leur monde à connaître cet autre regard, face à leurs enfants, leurs époux ou épouses, leurs chefs et collègues,

leurs professeurs, assumer le sens nouveau qu'il peut faire apparaître de cette existence qu'ils partagent avec d'autres, existence bien souvent constitutive d'eux-mêmes et des idées qu'ils ont sur eux-mêmes ? À quelles réparties s'exposerait-elle, cette mère et épouse qui, connaissant l'erreur fondamentale que dénonçait pourtant déjà Louise d'Épinay au XVIII° siècle, dirait à ses enfants et à son mari qu'elle refuse d'être considérée en tant que personne comme étant maternelle, affectueuse, aimante, soumise, etc. etc. puisqu'elle ne fait guère que ce qu'on lui a appris à faire dès l'enfance pour tenir les rôles qui lui sont impartis de mère et d'épouse, qu'elle n'est finalement, lorsqu'elle est ainsi, qu'une bonne élève ? Je peux garantir que la découverte par des femmes de l'erreur fondamentale a, sur le moment, une puissante portée libératoire. Je me souviens de certaines qui jubilaient lorsque je leur présentais des recherches attestant cette erreur. Mais je me suis aussi souvent entendu dire qu'il n'était pas facile d'assumer cette potentialité de libération quand on se retrouve dans son existence, avec d'autres qui partagent la théorie dont on voudrait bien, grâce à la psychologie sociale, se libérer. Combien y renoncent qui garderont néanmoins de la psychologie sociale le souvenir d'une discipline passionnante qui les aura un temps fait rêver ?

Telles sont les premières pensées que m'inspire la naissance bienvenue de cette revue de psychologie sociale en ligne faite pour un public large. Je voudrais souhaiter enfin, pour terminer, que cette revue présente bien toutes les tendances de la psychologie sociale qui se présente comme scientifique au sens traditionnel des sciences, sans impérialisme ni chauvinisme, sachant qu'une science doit être, par définition, internationale, ce qui – cela devrait aller de soi – ne veut pas dire « alignée sur ce qui intéresse les middle-class Étasuniennes ».

La théorie de la dissonance cognitive : une théorie âgée d'un demi-siècle

David Vaidis[1] et Séverine Halimi-Falkowicz[2]

1. Université Paris 10 - Nanterre, <http://vaidis.online.fr/>
2. Université de Provence, <http://severinehalimi.free.fr>

Pour la théorie de la dissonance cognitive, l'année 2007 est une date anniversaire. En effet, voilà cinquante ans, Festinger publiait l'ouvrage princeps sur la théorie, devenue depuis une théorie majeure de la psychologie sociale. Selon la théorie de la dissonance cognitive, lorsque les circonstances amènent une personne à agir en désaccord avec ses croyances, cette personne éprouvera un état de tension inconfortable appelé dissonance, qui, par la suite, tendra à être réduit, par exemple par une modification de ses croyances dans le sens de l'acte. Notre article se propose de présenter cette théorie dans ses grandes lignes.

Séverine Halimi-Falkowicz a réalisé sa thèse sous la direction de Robert-Vincent Joule et elle est actuellement membre du laboratoire de psychologie sociale de l'Université de Provence (EA894). David Vaidis est doctorant sous la direction de Patrick Gosling et il est actuellement membre du laboratoire de psychologie sociale de l'Université Paris 10 (EA3984). Leurs intérêts de recherche portent tous deux sur la dissonance cognitive, le concept d'engagement et les procédures d'influence sociale. Les travaux de Séverine Halimi-Falkowicz l'ont amenée à reconsidérer le rôle des cognitions d'engagement dans la théorie de la dissonance. Quant à David Vaidis, il s'intéresse plus précisément aux conditions minimales de l'éveil de la dissonance et au paradigme de l'infirmation des croyances.

Pour citer cet article :

Vaidis D. et Halimi-Falkowicz S. (2007). La théorie de la dissonance cognitive : une théorie âgée d'un demi-siècle. *Revue électronique de Psychologie Sociale*, n°1, pp. 9-18. Disponible à l'adresse suivante : <http://RePS.psychologie-sociale.org>.

Le contenu de la *Revue électronique de Psychologie Sociale* est sous contrat Creative Commons.

Dans les expériences sur la dissonance, on amène par exemple le sujet à donner des arguments en faveur de la peine de mort alors qu'il est contre (il réalise donc un acte dit « problématique »). La réalisation de cet acte l'amène à ressentir un état d'inconfort. On étudie ensuite les conséquences en termes d'opinions ou de comportements liées à cet inconfort : le sujet se prononcera par exemple, en définitive, comme étant moins défavorable à la peine de mort qu'il ne l'était auparavant (il ajustera son attitude initiale, de manière à la rendre davantage conforme à l'acte problématique réalisé).

Aussi étonnant que cela puisse paraître, lorsque nous sommes amenés à agir contrairement à nos convictions, nous avons ainsi tendance à justifier nos actions et à adapter nos opinions à nos comportements. Mais sans aller jusqu'à la peine de mort, nous sommes tous régulièrement confrontés, dans notre quotidien, à cet état d'inconfort qu'est la dissonance : quand nous venons de dire un petit mensonge, quand nous venons de faire un choix difficile, ou encore, quand ce qui nous paraissait évident s'avère être démenti, etc. La théorie de la dissonance cognitive présente une modélisation de ces phénomènes et nous explique finalement comment l'être humain réagit lorsqu'il possède à l'esprit deux éléments incompatibles l'un avec l'autre.

Genèse de la théorie

Léon Festinger. La théorie de la dissonance cognitive (1957) est l'une des théories les plus connues de la psychologie sociale, et Festinger, son auteur, pourrait être considéré, selon Zajonc (1990), comme le Picasso de la discipline[1]. Après plus de 50 ans d'existence, la théorie continue de générer des recherches innovantes. Elle a été élaborée aux États-Unis par Léon Festinger (1919-1989), professeur en psychologie sociale à l'Université Stanford (Palo Alto, Californie), à tout le moins une grande partie de sa carrière.

Festinger fait ses débuts auprès de Kurt Lewin (1890-1947), que la plupart des chercheurs en psychologie sociale estiment être le père de la discipline. Il formule, dans un premier temps, une théorie majeure de la psychologie sociale, à savoir la théorie de la comparaison sociale en 1954, puis, dans un second temps, la théorie de la dissonance cognitive avec un premier ouvrage de synthèse en 1957.

Un séisme en Inde. Les travaux sur la théorie de la dissonance cognitive ont été financés, à l'origine, par une bourse de recherche attribuée par la *Ford Foundation* en 1951, qui s'intéressait aux médias de masse et à la communication interpersonnelle. Historiquement, les premières recherches ont poussé l'équipe dirigée par Festinger à s'intéresser à la diffusion de rumeurs s'étant propagées en Inde en 1934 suite à un tremblement de terre. Plus précisément, les scientifiques cherchaient à comprendre pourquoi, après un grave séisme, une communauté dont les voies de communication ont été coupées du reste du monde faisait circuler des rumeurs annonçant une réplique du séisme encore plus désastreuse : Festinger et ses collègues, qui étaient intrigués par les mécanismes amenant des personnes rendues anxieuses par un événement catastrophique à s'attendre à un événement encore pis, supposèrent que ce phénomène devait reposer sur un mécanisme psychologiquement « utile ». L'équipe de chercheurs posa alors les bases d'une théorie : *l'individu est à la recherche d'un équilibre cognitif qui, lorsqu'il est rompu, génère un état de tension, lequel motive à son tour l'individu à tendre vers un univers cohérent*[2]. Selon eux, suite à la survenue du séisme, les membres de la communauté auraient eu besoin d'informations sur les répliques potentielles de ce séisme afin de maîtriser leur environnement.

1. "This is saying on the one hand that experimental social psychology is in some ways a form of art, and on the other that Festinger was experimental social psychology's Picasso" (Zajonc, 1990, p. 661).

2. Notons que cette ébauche de théorie se dissocie de la théorie de l'équilibre proposée par Heider (1946), du fait même de la notion de motivation.

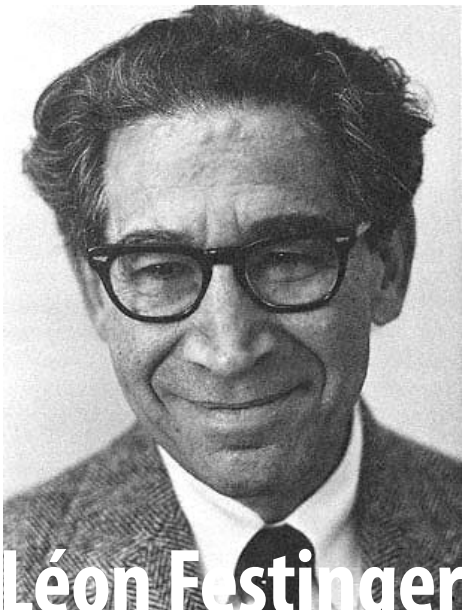
Anxieux, sans que cela soit *a priori* justifié (du fait du manque d'informations), les membres de la communauté auraient développé une stratégie visant à réduire et justifier leur anxiété : donner de l'importance à des rumeurs allant dans le sens de la survenue d'une nouvelle catastrophe. Ainsi, l'individu rend son univers cohérent en trouvant des explications à son anxiété.

Il fallut ensuite à Festinger environ six années pour déterminer les caractéristiques essentielles de la *théorie de la dissonance cognitive* à proprement parler.

Au cœur de la théorie

Une théorie de la consistance ?

La théorie de la dissonance émerge dans les années 50, alors que les théories les plus en vogue reposent sur un principe dit de « consistance » : l'Homme cherche à maintenir un certain équilibre interne, en essayant de faire en sorte que les éléments de son univers personnel (opinions, agissements, etc.) soient consistants les uns par rapport aux autres. La théorie de l'équilibre de Heider (1946), par exemple, est une bonne illustration de ces théories : prenons le cas de Madame O. qui apprend que son amie (A) adore la corrida (C), alors qu'elle s'y oppose farouchement (O) (déséquilibre) ; la triade ACO sera « rééquilibrée » soit si l'amie de Madame O. renonce à la corrida, soit si Madame O. renonce à leur amitié. Si la théorie de la dissonance a pu être associée aux théories de la consistance dans un premier temps, ce n'est plus le cas aujourd'hui : la théorie de la dissonance cognitive présente notamment, en effet, un caractère motivationnel qui la démarque des autres théories.



Un animal rationalisant. Selon Festinger (1957), les individus ajusteraient a posteriori leurs opinions, croyances et idéologies au comportement qu'ils viennent de réaliser. Ainsi, si habituellement, nous nous attendons à ce que l'Homme soit un être rationnel qui agit sur la base de ses convictions, ici le lien est inversé : l'Homme justifie après coup son comportement en ajustant ses convictions à ce comportement, en « animal rationalisant » selon Elliot Aronson (1972). La théorie de la dissonance est en ce sens une théorie contre intuitive.

Univers de pertinence de la théorie. L'unité de base de la théorie de la dissonance cognitive est la cognition, définie comme tout élément de « connaissance, opinion ou croyance sur l'environnement, sur soi-même ou sur son propre comportement » (Festinger, 1957, p. 9). Les différentes cognitions peuvent entretenir entre elles trois types de relations : la *dissonance*, la *consonance*, ou la *neutralité*. Deux cognitions sont dissonantes quand elles ne vont pas bien ensemble (e.g., « je fume » + « je sais que fumer tue »), consonantes quand elles vont bien ensemble (e.g., « je fume » + « j'aime fumer »), ou neutres quand elles n'ont aucun rapport (e.g., « je fume » + « il fait beau »).

Éveil de la dissonance. Selon Festinger (1957), toute relation de dissonance entre cognitions amènerait l'individu à ressentir un état d'inconfort psychologique appelé « dissonance ». Afin de dissocier conceptuellement la *relation* de dissonance et l'*état* de dissonance, Robert-Vincent Joule (1986) propose de parler de « relation d'inconsistance » (*vs.* consistance), et de réserver le terme de « dissonance » à l'état de dissonance (terminologie que nous adopterons dès lors). Tout comme la faim ou la soif motive l'individu à boire ou à se restaurer, l'état de dissonance serait lui-même motivant (*drive*) : il motiverait l'individu à réduire son inconfort psychologique.

Un état de motivation quantifiable. Festinger et Carlsmith (1959) proposent de quantifier cet état via l'établissement d'un taux de dissonance (Taux de dissonance = I / [I + C]) : ce taux se définit comme le rapport de l'ensemble des cognitions inconsistantes (I) sur la somme de l'ensemble des cognitions inconsistantes et des cognitions consistantes (I + C). Chaque cognition est également pondérée par son importance.

Un travail de réduction de la dissonance. Selon Festinger, plus la dissonance sera forte, plus le travail de réduction de la dissonance sera important. L'individu disposera de plusieurs stratégies pour réduire la dissonance (on parlera de modes de réduction) : il pourra par exemple modifier le nombre ou l'importance des cognitions qui figurent dans le taux de dissonance.

L'effet classique de dissonance. Dans la majorité des cas, la relation d'inconsistance à l'origine d'un éveil de la dissonance implique un comportement problématique (cognition 1) et une attitude (cognition 2). Suite à cet éveil, le travail de réduction de la dissonance aboutit classiquement à une modification de l'attitude : l'individu ajustera son attitude de manière à ce que celle-ci soit davantage conforme au comportement problématique réalisé. Par exemple, une personne amenée à donner des arguments en faveur de la peine de mort (comportement) alors qu'elle est initialement contre (attitude initiale) se prononcera, suite au travail de réduction de la dissonance, comme étant moins défavorable à la peine de mort qu'elle ne l'était auparavant (attitude finale).

Paradigmes de la théorie. La théorie a donné naissance à de nombreux paradigmes (ou « façons expérimentales de procéder ») : les paradigmes de la soumission forcée (celui qui a occasionné le plus recherche), de la décision, de l'infirmation des croyances, de l'hypocrisie, etc. Nous les développerons plus loin.

La théorie de la dissonance cognitive propose donc une modélisation des conflits cognitifs pouvant intervenir entre deux ou plusieurs éléments incompatibles présents à un moment donné dans l'univers cognitif de l'individu.

Les conditions nécessaires à l'éveil de la dissonance

L'engagement. A l'époque de sa mise en évidence, l'effet classique de dissonance s'oppose au sens commun ainsi qu'aux résultats expérimentaux obtenus dans le cadre des théories de l'apprentissage et du renforcement (e.g., Rosenberg, 1965). Les recherches menées par la suite soulignent le rôle fondamental du contexte de « liberté » dans l'obtention d'un effet classique de dissonance : cet effet ne peut être obtenu que lorsque l'on donne à l'individu le sentiment qu'il est libre de réaliser ou non le comportement problématique que l'on attend de lui (Brehm & Cohen, 1962 ; Linder, Cooper & Jones, 1967). D'autres contextes sont susceptibles de jouer le même rôle que la liberté : par exemple lorsqu'un comportement problématique est irréversible, suivi de conséquences, ou encore réalisé publiquement. Pour désigner ces contextes, on parle de facteurs d'engagement (Kiesler, 1971 ; voir Joule & Beauvois, 1998 pour une présentation exhaustive).

Si les auteurs s'accordent relativement sur les éléments de base de la théorie de la dissonance, dont nous avons fait l'inventaire dans la partie précédente, et sur la nécessité des facteurs d'engagement, plusieurs conceptions de la dissonance coexistent cependant. Ces conceptions se distinguent notamment les unes des autres eu égard à leur définition des conditions nécessaires à l'éveil de la dissonance.

« la théorie de la dissonance cognitive propose une modélisation des conflits cognitifs pouvant intervenir entre deux ou plusieurs éléments incompatibles »

Le Soi. Selon les théoriciens du soi (conception de la théorie de la dissonance qui prédomine aux États-Unis), le soi joue un rôle fondamental dans l'éveil de la dissonance. Pour Elliot Aronson (1968 ; *théorie de l'auto-consistance*), l'éveil de la dissonance est induit lorsqu'il existe un écart entre une cognition et les standards de conduite personnelle. Ainsi, un bon élève sera dissonant quand il recevra une mauvaise note, tout comme le cancre quand il en recevra une excellente. Pour Claude Steele (1988 ; *théorie de l'affirmation de soi*), encore, une cognition inconsistante avec le soi menace celui-ci dans sa globalité. Notons que Jeff Stone et Joel Cooper (2001) proposent une articulation des différentes conceptions du soi au sein d'un même modèle (*modèle des standards du soi*).

Les conséquences de l'acte. Selon les théoriciens du *New Look* (Cooper & Fazio, 1984), la dissonance est éveillée par la réalisation d'un comportement problématique, si et seulement si ce comportement est accompagné de conséquences : (1) aversives ; (2) irréversibles ; (3) prévisibles ; et (4) clairement perçues par l'individu à l'origine de l'acte. Il est nécessaire, d'autre part, que l'individu puisse s'attribuer la responsabilité personnelle de son comportement.

Un retour à Festinger. Selon les théoriciens radicaux (Beauvois & Joule, 1981, 1996 ; *théorie radicale de la dissonance*), la dissonance sera éveillée dès lors que la relation d'inconsistance implique un comportement problématique -ce comportement étant considéré comme la « cognition génératrice » de la dissonance. Ceux-ci évoquent la nécessité d'un retour à la théorie de Festinger : ils critiquent l'utilité des différentes révisions de la théorie de la dissonance (théories du *Soi* et du *New Look*), dans la mesure où la théorie originelle de Festinger n'a pas été falsifiée. Selon la théorie du *modèle basé sur l'action* également (Harmon-Jones, 1999 ; Harmon-Jones & Harmon-Jones, 2002), la simple inconsistance entre deux cognitions suffirait à éveiller de la dissonance, tout comme le pensait Festinger (1957).

Les modes de réduction de la dissonance

La plupart des modes de réduction de la dissonance sont déjà évoqués par Festinger (1957), soit explicitement, soit au travers d'illustrations. Envisageons maintenant quelques-uns de ces modes.

Rationalisation cognitive. La réduction de la dissonance s'opère le plus souvent par un changement d'attitude post-comportemental (effet classique de dissonance), c'est-à-dire par la modification d'une cognition inconsistante : par le biais d'un processus de *rationalisation cognitive*, l'individu modifie son attitude initiale, afin de la rendre plus conforme au comportement problématique réalisé (attitude finale moins inconsistante). Selon Festinger (1957), la réalité psychologique est, de fait, plus malléable que la réalité physique : l'attitude de l'individu devrait en ce sens être moins résistante au changement, que tout autre élément relié à la réalité physique. L'explication causale constitue une deuxième voie de rationalisation cognitive. Par exemple, les participants peuvent (ou doivent) quelquefois justifier les raisons pour lesquelles ils ont accepté de réaliser un comportement problématique. Les arguments mobilisés fournissent alors un ensemble de cognitions consistantes, qui permettent de réduire la dissonance. Ce mode de réduction ne représenterait cependant pas une voie spontanée de réduction : inscrits dans un *script de soumission*, les participants emprunteraient cette voie suite à la survenue, par exemple, d'un événement inattendu (rupture de script).

Il arrive cependant que les voies cognitives soient « bloquées », lorsque, par exemple, l'attitude initiale de l'individu est fortement saillante (ce qui la rend fortement résistante au changement), ou lorsque la situation détourne l'attention de l'individu de son comportement problématique (oubli temporaire : situation de *fausse attribution*).

Rationalisation comportementale. La dissonance peut également être réduite lorsque, suite à la réalisation de son comportement problématique, la personne a la possibilité de réaliser un second comportement allant dans le même sens : on parle alors de *rationalisation comportementale* (Joule, 1986). Ce mode de réduction (ajout d'un comportement consistant) apparaît notamment quand l'individu n'a pas suffisamment de temps pour rationaliser par lui-même d'une façon plus classique, ou en situation de fausse attribution.

Trivialisation. Pour réduire la dissonance qu'il éprouve, l'individu peut dévaloriser son comportement problématique ou l'attitude qu'il avait initialement vis-à-vis de ce comportement : on parle alors de *trivialisation* (Simon, Greenberg, & Brehm, 1995). Par exemple, il n'accordera que peu d'importance au comportement réalisé ou considérera *in fine* son attitude initiale comme secondaire.

Cerveau

Margot, 2005

Support social. Lorsque ses croyances sont infirmées (dans le paradigme de l'infirmation des croyances, cf. plus loin), l'individu dissonant est susceptible d'essayer de modifier son univers social pour le rendre consistant avec ses croyances : il se livre alors à des comportements de prosélytisme, il s'entoure de personnes qui adhèrent à son point de vue, et évite les personnes susceptibles de le menacer. L'excellent ouvrage de Festinger, Riecken et Schachter (1956) présente ainsi le récit d'une secte millénariste confrontée à l'échec de sa prophétie.

Les paradigmes de la dissonance

Au cours de son développement, la théorie de la dissonance, a été étudiée dans le cadre de plusieurs paradigmes de recherche. Evoquons les plus importants ci-dessous.

Le paradigme de la soumission forcée ou « induite ». La plupart des expériences menées sur la dissonance l'ont été dans le paradigme de la soumission forcée (Festinger & Carlsmith, 1959), paradigme ainsi dénommé dans la mesure où, à l'origine, les participants impliqués étaient systématiquement rémunérés ou menacés. De nos jours, on parle plus communément de soumission « induite », les perspectives de récompense ou de sanction ayant été abandonnées. Traditionnellement, les participants sont amenés à faire ce qu'ils n'auraient pas fait spontanément, ou à ne pas faire ce qu'ils feraient volontiers (comportement problématique). Plusieurs types de comportements sont ainsi classiquement sollicités : les participants doivent parfois accepter de s'acquitter de la rédaction d'un essai contre-attitudinel (e.g., argumenter en faveur de la peine de mort alors qu'ils sont contre), d'un jeu de rôle contre-attitudinel (e.g., convaincre un pair du bien-fondé d'une position qu'ils désapprouvent), ou de la réalisation d'une tâche fastidieuse (e.g., recopier plusieurs pages de l'annuaire téléphonique) ; ils doivent encore parfois accepter de se priver de s'amuser avec un jouet particulièrement attrayant, de se priver de nourriture, de boisson ou de tabac, ou accepter de goûter une solution amère. Suite à la réalisation du comportement problématique (dans un contexte d'engagement), on recueille l'attitude des participants. Classiquement, cette attitude est davantage conforme avec l'acte problématique réalisé, que celle des participants de la condition contrôle (absence d'engagement).

Le paradigme du choix ou « de la décision ». Dans ce paradigme (Brehm, 1956), les participants sont amenés à choisir entre deux alternatives dont l'attrait est relativement équivalent. Le choix est générateur de dissonance, dans la mesure où il implique un renoncement aux avantages offerts par l'alternative non retenue. La dissonance est d'autant plus forte que les deux alternatives sont toutes deux attrayantes et disposent de caractéristiques similaires. La réduction de la dissonance se traduira par une tendance à justifier a posteriori le choix opéré en maximisant ses attraits et en minimisant ceux de l'alternative rejetée. Les participants rechercheront également activement tout ce qui peut leur permettre de justifier leur choix et éviteront soigneusement ce qui pourrait le remettre en question (exposition sélective à l'information).

Le paradigme de l'infirmation des croyances. Si dans les paradigmes précédents, la réalisation d'une conduite problématique tient une place centrale, le paradigme de l'infirmation des croyances (Festinger et al., 1956) envisage un éveil de la dissonance suite, quant à lui, à l'exposition forcée ou fortuite à une information inconsistante. Les chercheurs étudient ici la façon dont une personne ou une collectivité réagissent, lorsque leur croyance est démentie : le plus souvent, au lieu de renoncer à la croyance en question, ceux-ci adoptent des stratégies visant à justifier a posteriori cette croyance (e.g., prosélytisme, renforcement de l'attitude).

Le paradigme de l'hypocrisie. Dans ce paradigme (Aronson, Fried & Stone, 1991), l'individu défend une position en rapport avec ses valeurs ou opinions (comportement engageant qui porte généralement sur de nobles causes), puis après un travail de remémoration, il est amené à admettre que, par le passé, il ne s'est pas toujours comporté en accord avec cette position (évocation de comportements de transgression). Le constat opéré fait dès lors apparaître la position tenue comme « hypocrite ». La dissonance qui en résulte amène généralement l'individu à adopter un nouveau comportement allant dans le sens de la position défendue. Ce paradigme a fait l'objet de beaucoup d'applications dans le cadre des campagnes de prévention. Par exemple, dans une recherche, il a permis d'aboutir à une réduction du temps passé sous la douche à la piscine, après que les participants ont signé une pétition en faveur de la préservation de l'eau et se sont remémorés leurs propres gaspillages en la matière.

Vos sauterelles grillées, à point ou saignantes ?

La dissonance est donc un état d'inconfort qui sera éveillé dans des circonstances particulières dites engageantes, suite, le plus souvent, à la réalisation d'un comportement problématique, et la réduction de la dissonance pourra s'opérer à travers différents modes. Après 50 ans d'existence, la théorie de la dissonance fait encore l'objet de nombreux désaccords, et ne cesse de générer des recherches stimulantes. Il s'agit en ce sens d'une théorie encore bien vivante.

Maintenant que vous connaissez la théorie de la dissonance, accepteriez-vous de manger des sauterelles grillées comme les participants de l'expérience de Smith (1961) ? Si oui, les choisiriez-vous à point ou saignantes ?

Pour aller plus loin

Beauvois, J.-L., & Joule, R.-V. (1981). *Soumission et idéologie. Psychosociologie de la rationalisation.* Paris : Presses Universitaires de France.

Harmon-Jones, E., & Mills, J. (1999). *Cognitive Dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology.* Washington, DC: American Psychological Association.

Lexique

Cognition génératrice : le comportement problématique de l'individu est ainsi dénommé dans la mesure où c'est lui qui est à l'origine du processus de dissonance, donc qui va « générer » la dissonance.

Fausse attribution : en situation de fausse attribution, l'individu a la possibilité d'attribuer faussement son état d'éveil émotionnel (la dissonance qu'il éprouve) à l'environnement immédiat, par exemple à un mauvais éclairage, au trouble induit par des photographies très coquines, ou encore à la prise d'une boisson alcoolisée.

Références

- Aronson, E. (1968). Dissonance theory: Progress and problems. In R. P. Abelson, E. Aronson, W. J. McGuire, T. M. Newcomb, M. J. Rosenberg & P. H. Tannenbaum (Eds.), *Theories of cognitive consistency : A source book* (pp. 5-27). Rad McNally and Company, Chicago.
- Aronson, E. (1972). The social animal. New York : Viking.
- Aronson, E., & Fried, C., & Stone, J. (1991). Overcoming denial and increasing the intention to use condoms through the induction of hypocrisy. *American Journal of Public Health, 81*, 1636-1638.
- Beauvois, J.-L., & Joule, R.-V. (1996). *A radical dissonance theory*. London: Taylor & Francis.
- Brehm, J. W. (1956). Post-Decisional changes in the desirability of alternatives. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 52*, 384-385.
- Brehm, J. W., & Cohen, A. R. (1962). *Explorations in Cognitive Dissonance.* New York: Wiley.
- Cooper, J., & Fazio, R. H. (1984). A New Look at Dissonance Theory. *Advances in Experimental Social Psychology, 17*, 229-266.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance.* Stanford, CA: Stanford University Press.
- Festinger, L., & Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive Consequences of Forced Compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 58*(2), 203-210.
- Festinger, L., Riecken, H. W., & Schachter, S. (1956). *When prophecy fails.* Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Harmon-Jones, E. (1999). Toward an Understanding of the Motivation Underlying Dissonance Effects: Is the Production of Aversive Consequences Necessary ? In E. Harmon-Jones & J. Mills (Eds), *Cognitive dissonance progress on a pivotal theory in social psychology* (pp. 71-99). Washington, DC: American Psychological Association.

– Harmon-Jones, E., & Harmon-Jones, C. (2002). Testing the Action-Based Model of Cognitive Dissonance: The Effect of Action Orientation on Postdecisional Attitudes. *Personality and Social Psychology Bulletin, 28*(6), 711-723.
– Heider, F. (1946). Attitude and cognitive organization. *Journal of Psychology, 21*, 107-112.
– Joule, R.-V. (1986). Rationalisation et Engagement dans la Soumission Librement Consentie. Thèse pour le Doctorat d'Etat des Lettres et Sciences Humaines. Université des Sciences Sociales de Grenoble.
– Joule, R.-V., & Beauvois, J.-L. (1998). *La soumission librement consentie.* Paris : Presses Universitaires de France.
– Kiesler, C. A. (1971). *The Psychology of Commitment: Experiments Linking Behavior to Belief.* New York, NY: Academic Press.
– Linder, D. E., Cooper, J., & Jones, E. E. (1967). Decision freedom as determinant of the role of incentive magnitude in attitude change. *Journal of Personality & Social Psychology, 6*, 245-254.
– Rosenberg, M. J. (1965). When dissonance fails: On eliminating evaluation apprehension from attitude measurement. *Journal of Personality and Social Psychology, 1*, 28-42.
– Simon, L., Greenberg, J., & Brehm, J. (1995). Trivialization: The forgotten mode of dissonance reduction. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 247-260.
– Smith, E. E. (1961). The power of dissonance techniques to change attitudes. *The Public Opinion Quarterly, 25*(4), 626-639.
– Steele, C. M. (1988). The Psychology of self-affirmation: Sustaining the integrity of the self. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (pp. 261-302). New York, NY: Academic Press.
– Stone, J., & Cooper, J. (2001). A Self-Standards Model of Cognitive Dissonance. *Journal of Experimental Social Psychology, 37*, 228-243.
– Zajonc, R. B. (1990). Leon Festinger (1919-1989). *American Psychologist, 45*(5), 661-662.

Le contenu de la *Revue électronique de Psychologie Sociale* est sous contrat Creative Commons.

http://RePS.psychologie-sociale.org

La théorie de l'identité sociale et la théorie de l'auto-catégorisation : le Soi, le groupe et le changement social

Laurent Licata[1]

1. Université libre de Bruxelles,
<http://www.ulb.ac.be/psycho/psysoc/Collaborators/licata.htm>

Développée par Henri Tajfel dès les années 1970, la théorie de l'identité sociale, que John Turner et ses collaborateurs ont complétée par la théorie de l'auto-catégorisation dans les années 1980, exerce depuis lors une influence prépondérante sur les approches psychosociales du groupe, de l'identité et des relations intergroupes. Ces théories sont aujourd'hui incontournables, que l'on s'intéresse à des thèmes aussi divers que les stéréotypes, les préjugés et la discrimination, les conflits entre groupes sociaux, le racisme, les identités sexuelles, les émeutes, les mouvements sociaux ou l'intégration des minorités culturelles. Cependant, c'est souvent à une version simplifiée de ces théories que l'on fait référence. Or, il y a davantage à en retenir que le simple besoin de différenciation positive ! Cet article se propose de retourner aux textes originaux et de présenter ces théories dans toute leur complexité.

Laurent Licata est docteur en Sciences psychologiques et professeur assistant au Service de Psychologie Sociale de l'Université Libre de Bruxelles. Ses recherches actuelles portent sur la mémoire collective de la colonisation, les processus de réconciliation intergroupes et les contacts interculturels. Il a co-édité avec Margarita Sanchez-Mazas *L'Autre : Regards psychosociaux* (Presses universitaires de Grenoble, 2005) et publié divers chapitres et articles.

Pour citer cet article :

Licata L. (2007). La théorie de l'identité sociale et la théorie de l'auto-catégorisation : le Soi, le groupe et le changement social. *Revue électronique de Psychologie Sociale*, n°1, pp. 19-33. Disponible à l'adresse suivante : <http://RePS.psychologie-sociale.org>.

Le contenu de la *Revue électronique de Psychologie Sociale* est sous contrat Creative Commons.

La théorie de l'identité sociale

S'il fallait situer la théorie de l'Identité Sociale dans une catégorie de théories, le plus simple serait d'examiner au préalable son objet d'étude comme premier critère de classification. Ce choix nous mènerait alors à voir en la théorie de l'identité sociale une théorie des relations intergroupes. Elle se focalise en effet sur les relations entre groupes sociaux plutôt que sur les relations entre individus et groupes d'appartenance. Nous verrons cependant que cette perspective intergroupe a permis à la théorie de l'identité sociale de contribuer de manière sans doute décisive à la compréhension de ce dernier type de relation.

En tant que théorie des relations intergroupes, la théorie de l'identité sociale se distingue d'autres approches théoriques antérieures. En particulier, elle répond à un souci explicite de démarcation par rapport aux approches « individualistes » des relations – souvent des conflits – entre groupes. Ces approches – par ailleurs très diverses – avaient en commun de tenter d'expliquer les rapports entre groupes sociaux en se focalisant sur des processus psychologiques individuels. Par exemple, la théorie de la personnalité autoritaire d'Adorno *et al.*, inspirée par la psychanalyse, situe les causes de l'antisémitisme dans une configuration particulière de personnalité se manifestant par une tendance à l'ethnocentrisme : attitudes positives à l'égard de l'endogroupe ; attitudes négatives à l'égard des exogroupes ; conviction que les exogroupes sont inférieurs. Cette structure autoritaire de personnalité se formerait à la suite de la répression, lors de la petite enfance, de tendances agressives envers des parents trop sévères et s'actualiserait dans la projection de ces tendances sur les groupes minoritaires. La théorie du bouc émissaire repose également sur une dynamique de frustration-agression.

EAESP, 1965

La théorie de l'identité sociale se distingue aussi de la principale théorie des relations entre groupes à avoir adopté une perspective réellement 'intergroupe', à savoir la théorie des conflits réels de Sherif (1966). Selon cette théorie, les relations entre groupes peuvent être soit compétitives, soit coopératives. Lorsque des groupes sont en compétition pour l'obtention de ressources rares et valorisées, qu'elles soient de nature concrète (biens matériels ou territoires) ou abstraite (pouvoir, biens symboliques), des conflits émergent. Par contre, dans des situations où l'obtention de ressources rares et valorisées nécessite la poursuite par les membres des deux groupes d'un objectif commun – ou but supra-ordonné –, la coopération entre groupes entraîne des relations harmonieuses. Ce seraient donc les caractéristiques objectives de la situation qui, en déterminant la nature des relations entre groupes sociaux – compétition ou coopération – entraîneraient l'apparition des préjugés et des biais pro-endogroupes.

Selon Tajfel et Turner (1986), la théorie des conflits réels, bien qu'elle représentait une avancée significative par rapport aux théories individualistes, ne portait pas suffisamment d'attention ni aux processus qui sous-tendent le développement et le maintien de l'identité groupale, ni aux effets potentiellement autonomes que ces aspects 'subjectifs' de l'appartenance groupale peuvent avoir sur le comportement intra-groupe et inter-groupe. La théorie de l'identité sociale se présente ainsi comme un complément plutôt que comme une théorie concurrente à celle de Sherif.

Comportements interindividuels et comportements intergroupes

Tajfel et Turner (1986[1]) prennent pour point de départ une distinction conceptuelle entre comportements interindividuels et comportements intergroupes. Ils situent ces deux types de comportements de part et d'autre d'un continuum sur lequel les différentes formes de comportement social peuvent être situées. A l'extrémité interindividuelle, on trouve des interactions entre deux ou plusieurs individus qui sont entièrement déterminées par leurs relations interpersonnelles et par leurs caractéristiques individuelles. Ces interactions ne sont par contre absolument pas affectées par les catégories ou groupes sociaux auxquels ces individus appartiennent respectivement. À l'autre extrémité se situent des interactions entre deux ou plusieurs individus (ou groupes d'individus) qui sont entièrement déterminées par leurs appartenances groupales, et guère par leurs relations interindividuelles. Tajfel et Turner citent comme exemple de comportements caractéristiques du pôle interindividuel des relations entre époux ou entre vieux amis ; et comme exemple d'interactions caractéristiques du pôle intergroupe le comportement de soldats lors d'une bataille ou celui de représentants de groupes sociaux assis à la table des négociations lors d'un conflit intergroupe. Ils précisent que ces exemples sont extrêmes et que des formes pures de comportements se trouvant à l'une ou l'autre des deux extrémités sont en réalité improbables dans des situations sociales réelles.

Partant de cette première distinction conceptuelle, Tajfel et Turner (1986) formulent la question empirique à laquelle leur théorie devra répondre, à savoir : quelles sont les conditions qui déterminent l'adoption de formes de comportement social s'approchant de l'une ou de l'autre de ces extrémités ? Dans quelles situations les gens auront-ils tendance à se comporter en tant qu'individus ou en tant que membres de groupes sociaux ?

Afin d'y répondre, ils introduisent trois autres distinctions. Ainsi, trois continua sont associés au continuum interindividuel / intergroupe du comportement social : le continuum opposant un système de croyances en la *mobilité sociale* à un système de croyances au *changement social* ; celui opposant la *variabilité* des comportements et des attitudes envers les membres de l'exogroupe à *l'uniformité* de ces comportements et attitudes ; et celui opposant la perception des membres de l'exogroupe en termes de leurs *caractéristiques personnelles* à leur perception en tant *qu'exemplaires indifférenciés* de la même catégorie.

Mobilité sociale contre changement social

Le système de croyances en la *mobilité sociale* repose sur l'idée qu'il est possible pour un individu appartenant à un groupe social de quitter individuellement ce groupe pour en intégrer un autre. Les frontières entre groupes sont donc perçues comme étant perméables. Cette caractéristique est particulièrement

1. Adaptation d'un chapitre initialement paru en 1979 sous le titre « An integrative theory of intergroup conflict » dans l'édition originale du même livre.

importante pour les changements de groupe « vers le haut » ; lorsque l'individu appartient à un groupe désavantagé et qu'il souhaite changer de statut social en devenant membre d'un groupe de statut plus prestigieux. L'idéologie libérale nord-américaine, postulant l'idéal du *self-made man* grimpant seul les échelons de la hiérarchie sociale, serait l'exemple type d'un tel système de croyances

À l'autre extrémité de ce continuum se situe un système de croyances selon lequel la nature et la structure des relations entre groupes sociaux au sein de la société sont caractérisées par une forte stratification. Selon ces croyances, il serait impossible à un individu d'accéder à un groupe socialement plus prestigieux, les frontières entre groupes étant jugées imperméables. Le changement ne peut alors s'entrevoir qu'à travers le *changement social.* Celui-ci qui ne peut s'effectuer qu'à travers des actions collectives visant à changer la structure hiérarchique de la société.

Tajfel et Turner (1986) insistent sur le fait qu'il s'agit là de systèmes de croyances qui ne coïncident pas forcément terme à terme avec la réalité objective, cependant « on doit s'attendre à rencontrer une corrélation marquée entre le degré de stratification objective dans un système social (de quelque manière qu'il soit mesuré) et la diffusion sociale et l'intensité du système de croyances au 'changement social' » (p. 10).

Rattlers and Eagles (Sherif *et al.*, 1954/1961)

Ce second continuum est associé au premier dans la mesure où une personne qui croirait en la mobilité individuelle aurait tendance à adopter des comportements de type interindividuel alors qu'une personne croyant au changement social aurait tendance à adopter des comportements intergroupes. Sans cela, aucune action collective ne pourrait avoir lieu.

Variabilité ou uniformité des comportements envers les membres de l'exogroupe

Plus les membres d'un groupe se situent près de l'extrémité 'changement social' du continuum des systèmes de croyances et de l'extrémité 'intergroupe' du continuum des comportements sociaux, plus ils feront preuve de comportements uniformes à l'égard des membres de l'exogroupe pertinent. À l'inverse, une situation à proximité des pôles 'mobilité sociale' et comportements 'interpersonnels' correspondra à une plus grande variété de comportements envers les membres de l'exogroupe.

Perception de l'exogrope comme étant hétérogène ou homogène

Selon Tajfel et Turner (1986), la perception de l'exogroupe est intimement associée à ces trois continua : plus les membres d'un groupe se situent près de l'extrémité 'changement social' du continuum des systèmes de croyances et de l'extrémité 'intergroupe' du continuum des comportements sociaux, plus ils auront tendance à traiter les membres de l'exogroupe comme des exemplaires indifférenciés d'une catégorie sociale unifiée, plutôt que selon leurs caractéristiques individuelles. C'est à partir de ce continuum de la perception intergroupe que l'on peut aborder l'étude des stéréotypes.

En articulant ces quatre dimensions, la théorie de l'identité sociale représente, selon ses auteurs, « une approche de la psychologie sociale des relations intergroupes qui prend en compte les réalités sociales ainsi que leur réflexion dans le comportement social à travers la médiation de systèmes de croyances socialement partagés » (p. 11). Elle constitue donc bien une tentative d'articulation des niveaux d'analyse identifiés par Doise.

Le rôle important dévolu aux systèmes de croyances différencie cette théorie de la théorie des conflits réels (Sherif, 1966). Comme nous l'avons vu, selon cette dernière, la réalité objective (coopération ou compétitions réelles) déterminerait directement la nature des relations entre groupes et des comportements sociaux qui y sont associés. Dans la théorie de l'identité sociale, les effets des caractéristiques objectives de la situation ne sont pas niés, mais ils sont médiatisés par ces systèmes de croyances. Selon Tajfel et Turner (1986), la théorie des conflits réels ne permet pas de comprendre les situations, pourtant souvent observées, où les membres de groupes minoritaires ou dominés, loin d'initier des conflits, font preuve d'une tendance à favoriser l'exogroupe majoritaire ou dominant et à dénigrer l'endogroupe. Ce serait le cas par exemple des Afro-Américains, des Canadiens Français, des Maoris de Nouvelle Zélande ou des Bantous Sud-Africains (du moins à l'époque où écrivaient Tajfel & Turner). La théorie des conflits réels prédirait qu'une situation de bas statut ou de subordination entraînerait un antagonisme envers le groupe dominant ou de haut statut et provoquerait le conflit social.

« Une distribution inégale de ressources objectives promeut un antagonisme entre groupes dominants et groupes dominés »

L'existence de systèmes de croyances, qui se développeraient à partir des situations inégalitaires réelles et participeraient à leur légitimation, en restreignant par exemple les possibilités de comparaisons intergroupes à des groupes de statuts comparables, pourrait contribuer à expliquer cette tendance au statu quo. Par contre, cette explication ne permettrait pas de rendre compte des situations de changement dans les relations intergroupes. Ces changements peuvent apparaître très soudainement, et parfois en l'absence de modifications dans la nature des relations hiérarchiques objectives entre groupes sociaux. C'est le cas par exemple du mouvement des droits civils des Noirs américains qui, dans les années 60 et 70 ont rejeté les évaluations négatives de leur groupe social et ont développé une identité positive ethnocentrique. D'après Tajfel et Turner (1986), l'élément critique à la base de ce type de mouvement social serait la recherche d'une identité groupale positive. Ce serait à partir de cette quête identitaire que les groupes sociaux désavantagés en viendraient à revendiquer une répartition plus juste de ressources rares et valorisées entre les groupes : « Une distribution inégale de ressources objectives promeut un

antagonisme entre groupes dominants et groupes dominés, à condition que ce dernier groupe rejette son image précédemment acceptée et consensuellement négative, et avec elle le statu quo, et commence à œuvrer au développement d'une identité groupale positive » (p. 13). De même que, dans certaines conditions, les membres de groupes désavantagés peuvent se mobiliser afin d'amener un changement social, il faut souligner que les membres de groupes de haut statut peuvent se mobiliser afin de maintenir l'identité sociale favorable attachée à leur situation privilégiée.

Catégorisation sociale, comparaison sociale et identité sociale

Tajfel et Turner adoptent une définition 'subjectiviste' du groupe social : « Une collection d'individus qui se perçoivent comme membres de la même catégorie sociale, partagent quelque engagement émotionnel dans cette définition commune d'eux-mêmes, et atteignent un certain degré de consensus à propos de l'évaluation de leur groupe et de leur appartenance à celui-ci » (1986, p. 15). Dans ce système théorique, le processus de catégorisation sociale joue un rôle primordial. Tajfel définit la catégorisation sociale comme « un système d'orientation qui crée et définit la place *particulière* d'un individu dans la société » (Tajfel, 1972, p. 293). À la suite de ses travaux sur le processus de catégorisation avec Wilkes, Tajfel avait mis en évidence les effets de la différenciation catégorielle : une accentuation des différences entre les éléments appartenant à des catégories différentes et l'accentuation des ressemblances entre les éléments appartenant à une même catégorie. Les objets catégorisés nous semblent plus similaires entre eux qu'ils le sont réellement ; et plus différents des objets classés dans d'autres catégories qu'ils le sont réellement. La fonction principale de ce processus est d'organiser et de réduire la complexité du réel. La catégorisation sociale permet à l'individu de reconnaître la manière dont la réalité sociale est divisée en catégories et, surtout, de savoir quelles sont les catégories auxquelles il appartient et quelles sont celles auxquelles il n'appartient pas.

Or, les expériences que Tajfel et ses collègues ont menées dans le cadre du paradigme des groupes minimaux (Tajfel, Billig, Bundy, & Flament, 1971) ont montré qu'une catégorisation arbitraire des sujets, en l'absence de tout enjeu objectif ou de relations particulières entre groupes ou entre individus, suffit à faire apparaître des comportements discriminatoires favorisant l'endogroupe (le *biais pro-endogroupe*[2]). La simple catégorisation serait donc la condition minimale suffisante pour entraîner une forme de comportement discriminatoire.

C'est en s'appuyant sur la théorie de la comparaison sociale de Festinger (1954) que Tajfel propose d'expliquer ces résultats expérimentaux ainsi que les phénomènes similaires observés dans les situations intergroupes naturelles. Pour rappel, la question qui préoccupait Festinger consistait à déterminer

2. La discrimination s'y manifeste à travers la distribution de ressources entre membres de l'endogroupe et membres de l'exogroupe

ce qui mène un individu à considérer une proposition comme vraie, à lui accorder le statut de croyance. Festinger distingue les sources de validation des croyances, opinions et attitudes individuelles selon leur caractère physique (à une extrémité d'un continuum) ou social (à l'autre extrémité). Ainsi, certaines croyances – concernant par exemple la taille ou la solidité d'un objet – peuvent être validées physiquement, à travers la perception individuelle, alors que d'autres ne le peuvent pas. Dans ces derniers cas – par exemple, dans le cas de la validation d'une opinion –, l'individu doit faire appel à autrui et avoir recours à la validation sociale. Dans sa théorie de la comparaison sociale (1954), cette motivation *épistémique* se complète d'une motivation *narcissique* lorsque la validation sociale a pour objet les capacités individuelles. Selon Festinger, à la différence des croyances et des opinions, ces capacités sont ordonnées sur une échelle de valeurs. Dans ce cas, l'individu est non seulement motivé à acquérir une perception claire de ses capacités, mais également à se positionner de manière avantageuse par rapport à autrui. Les travaux de Festinger se cantonnaient à un niveau d'analyse inter-individuel. C'est cependant sur sa théorie de la comparaison sociale que Tajfel, en l'adaptant aux relations entre groupes, établira la base motivationnelle de la théorie de l'identité sociale. C'est cette perspective comparative qui met la catégorisation sociale en rapport avec l'identité sociale. De même que les individus acquièrent ou maintiennent une estime de soi positive en se comparant positivement à d'autres individus, ils ne peuvent acquérir une identité sociale positive qu'en se comparant positivement aux membres d'autres catégories sociales.

L'identité sociale est définie comme « cette *partie* du concept de soi qui provient de la conscience qu'a l'individu d'appartenir à un groupe social (ou à des groupes sociaux), ainsi que la valeur et la signification émotionnelle qu'il attache à cette appartenance » (Tajfel, 1981, p. 255). En d'autres termes, l'identité d'un individu peut être conçue comme dépendante de ses appartenances groupales, et en particulier de la différenciation qui existe entre son groupe d'appartenance (ou ses groupes d'appartenance) et d'autres groupes.

À partir de ces relations entre facteurs cognitifs (la catégorisation sociale) et motivationnels (la volonté de se distinguer positivement sur une échelle de valeurs), Tajfel propose les principes de base de la théorie de l'identité sociale :

> (1) Les individus cherchent à atteindre ou à maintenir une identité sociale positive ; (2) Une identité sociale positive est basée en grande partie sur des comparaisons favorables qui peuvent être établies entre l'endogroupe et des exogroupes pertinents : l'endogroupe doit être perçu comme positivement différencié par rapport aux exogroupes pertinents ; et (3) Lorsque l'identité sociale est insatisfaisante, les individus essaieront de quitter leur groupe actuel et de joindre un groupe positivement évalué et/ou de rendre leur groupe actuel plus favorablement distinct.

La théorie de l'identité sociale répond ainsi à la question de départ, à savoir : dans quelles conditions des formes de comportement social s'approchant du pôle interindividuel ou du pôle intergroupe seront-elles adoptées ? Dans les situations réelles, il faut au préalable que certaines conditions soient réunies. Ainsi, il faut que le groupe d'appartenance ait une importance subjective pour l'individu : il doit s'y identifier. De plus, la situation doit être telle qu'elle rend possibles des comparaisons intergroupes sur des dimensions évaluatives. Certaines dimensions de comparaison entre groupes sont moins associées à des évaluations (par exemple, le fait de porter ou non des lunettes) que d'autres (par exemple, la couleur de la peau aux États-Unis). Enfin, le groupe de

comparaison doit être perçu comme pertinent. La similarité, la proximité et la saillance due à la situation sont des facteurs qui déterminent la 'comparabilité' de deux catégories sociales. Ainsi, par exemple, on peut supposer que les Flamands ou les Français seront des groupes de comparaison plus pertinents que les Esquimaux pour les Wallons.

Les stratégies

Lorsque ces conditions sont réunies, la théorie de l'identité sociale prédit que les individus adopteront des comportements intergroupes lorsque, d'une part, leur identité sociale est insatisfaisante – dans le cas d'un groupe défavorisé – ou menacée – dans le cas d'un groupe favorisé. D'autre part, il faut que la situation, ou plus précisément le système de croyances relatives à la situation sociale soit tel que l'adoption de stratégies individuelles destinées à rétablir ou à acquérir une identité sociale positive soit jugée impossible (ou extrêmement indésirable). Plus précisément, Tajfel (1981) distingue quatre ensembles d'attributs socio-psychologiques de la stratification sociale susceptibles de déterminer différentes formes de comportement social. Le premier consiste en un consensus à travers *tous* les groupes impliqués que les critères de stratification sociale sont légitimes et stables (peu susceptibles de changer). Le second consiste en un consensus, existant dans un ou plusieurs groupes, au sujet de l'idée selon laquelle ces critères ne sont ni légitimes, ni impossibles à changer. Le troisième apparaît lorsqu'un ou plusieurs groupes croient que les critères de stratification sociale sont illégitimes mais impossibles à changer. Enfin, le quatrième apparaît lorsque l'un ou plusieurs des groupes concernés estiment ces critères légitimes mais instables.

Ce n'est que lorsque la mobilité sociale est écartée en tant que possibilité d'atteindre une identité sociale valorisée et que la stratification sociale est considérée comme illégitime et instable (deuxième ensemble d'attributs) que des stratégies collectives visant au changement social peuvent être envisagées. Ces stratégies ne mènent pas forcément au conflit intergroupe. En effet, des stratégies 'cognitives' peuvent être adoptées afin d'améliorer l'image du groupe social : revaloriser des dimensions de comparaison préexistantes (redéfinition des attributs du groupe) – comme par exemple revendiquer leur apparence africaine pour les Noirs américains, comme ce fut le cas lors du mouvement *Black is beautiful* dans les années 1960[3] – ou proposer des dimensions de comparaison plus avantageuses (créativité sociale) – comme par exemple mettre en avant l'art de vivre plutôt que la performance économique chez les gens du Sud de la France ; ou encore se comparer à un exogroupe moins prestigieux (comparaison sociale inférieure). Par contre, les membres du groupe désavantagé peuvent tenter, à travers des stratégies de compétition sociale, de modifier à leur avantage la situation intergroupe en renversant les positions relatives de l'endogroupe et de l'exogroupe sur une dimension de comparaison

3. Pour plus d'information au sujet de ce mouvement, voir http://en.wikipedia.org/wiki/Black_is_beautiful

pertinente (Tajfel & Turner, 1986). Dans la mesure où ces dimensions de comparaison ont pour objet la distribution de 'ressources rares et valorisées', cette situation peut en effet déboucher sur un conflit ouvert entre les deux groupes tel qu'il est décrit par la théorie des conflits réels (Sherif, 1961).

La dynamique motivée par la recherche d'une identité sociale positive ne donne donc lieu à un réel changement social que lorsque des conditions précises sont réunies. Lorsque ce n'est pas le cas, l'adoption de stratégies de mobilité individuelle ou de créativité sociale n'entraîne pas une modification en profondeur de la structure sociale. Nous le constatons donc, la théorie de l'identité sociale se présentait avant tout comme une théorie du changement social. Inspirée par le marxisme, elle possède une forte connotation politique et revendique une pertinence pour la compréhension des phénomènes politiques contemporains. Mais ses implications psychologiques concernant le rôle des appartenances groupales dans la constitution du Soi ont également suscité l'intérêt et inspiré les recherches des psychologues sociaux. La théorie de l'auto-catégorisation a ensuite approfondi les aspects cognitifs de l'identité sociale.

La théorie de l'auto-catégorisation

Après le décès d'Henry Tajfel en 1982, John Turner et les membres de son équipe ont poursuivi les travaux entrepris dans le cadre de la théorie de l'identité sociale. C'est dans son prolongement qu'ils vont proposer une théorie dont l'objet central n'est plus les relations entre groupes sociaux, mais bien le groupe social. L'identité sociale était conçue comme un facteur explicatif des comportements intergroupes – particulièrement la discrimination et le conflit – dans la théorie de l'identité sociale ; elle devient l'objet même d'étude dans la théorie de l'auto-catégorisation. Cette théorie ne cherche pas à expliquer un type particulier de comportement, mais bien à comprendre dans quelles conditions des individus sont capables de se comporter comme un groupe. Elle a donc une portée plus générale puisqu'elle peut s'appliquer à toute situation où l'identité sociale est impliquée. Il s'agit, selon ses auteurs (Turner, Hogg, Oakes, Reicher, & Wetherell, 1987), d'une théorie générale du groupe social.

Au cœur de la théorie

Concept de soi, catégorisation et comparaison sociales

Alors que l'explication de la théorie de l'identité sociale reposait sur une articulation entre facteurs cognitifs et motivationnels, la théorie de l'autocatégorisation se présente comme une théorie socio-cognitive. A la base de cette théorie se trouve en effet l'idée selon laquelle les représentations cognitives du soi prennent la forme d'auto-catégorisations : « des groupements cognitifs de soi-même et de quelque classe de stimuli comme étant les mêmes (identiques, similaires, équivalents, interchangeables, etc.) en contraste avec quelque autre classe de stimuli » (Turner et al., 1987, p 44). Ces catégorisations sociales existent en tant que parties d'un système hiérarchique de classification dont les niveaux supérieurs incluent entièrement les niveaux inférieurs. Le degré d'abstraction d'une catégorisation correspond au degré d' 'inclusivité' des catégories de ce niveau. Ainsi, par exemple, la catégorie 'fauteuil' inclut les catégories 'fauteuils en bois' et 'fauteuils en cuir' mais est elle-même incluse dans la catégorie plus abstraite des 'meubles'. Plus particulièrement, lorsque la catégorisation est sociale, Turner distingue trois niveaux

d'abstraction correspondant à trois formes d'auto-catégorisation. Le niveau le plus concret est le niveau individuel, le niveau intermédiaire est le niveau groupal et le niveau le plus abstrait correspond à la catégorisation de soi en tant qu'être humain. Turner traduit ainsi de manière plus formelle, en s'appuyant entre autres sur les théories cognitives de la catégorisation développées par Bruner et Rosch, l'idée du continuum interindividuel – intergroupe présent dans la théorie de l'identité sociale.

Selon la théorie de l'auto-catégorisation, le fonctionnement du concept de Soi dépend de la situation. Il comprend de nombreuses composantes. Parmi ces différentes 'images de soi' possibles, certaines seront rendues saillantes en fonction de la situation spécifique dans laquelle l'individu se trouve. Ainsi, l'identité masculine d'un individu peut être activée s'il se trouve dans une situation qui requiert une comparaison avec des femmes ; le même individu peut se catégoriser comme plombier ou médecin si la situation induit une comparaison avec d'autres groupes professionnels. Cette image de soi émerge donc en fonction d'une interaction entre les caractéristiques de l'individu et celles de la situation dans laquelle il se trouve. En particulier, Turner propose que les auto-catégorisations, à quelque niveau d'abstraction que ce soit, tendent à se former et à devenir saillantes à travers des comparaisons de stimuli définis comme étant membres de la catégorie inclusive immédiatement supérieure. Par exemple, on se catégorisera en tant qu' 'immunologistes' en se comparant aux 'généticiens' qui font également partie de la catégorie plus inclusive des 'biologistes' alors que l'on se catégorisera en tant que 'biologistes' si la catégorie de comparaison n'est pas incluse dans le niveau d'abstraction directement supérieur aux 'immunologistes', comme les 'physiciens'.

« si votre identité régionale est saillante, vous aurez tendance à percevoir peu de différences entre les habitants de votre région et beaucoup de différences entre ceux-ci et les habitants de la région voisine »

La formation des catégories – le processus de catégorisation – suit le principe du *méta-contraste*. Selon ce principe, une collection de stimuli aura plus de chance d'être catégorisée comme une entité si les différences entre ces stimuli (différences intra-catégorielles), selon des dimensions de comparaison pertinentes, sont perçues comme étant moindres que les différences entre cette collection de stimuli et d'autres stimuli (différences inter-catégorielles).

Il s'ensuit que la catégorisation en tant qu'individu (le degré le plus concret d'abstraction) est basée sur des comparaisons entre soi et des membres de l'endogroupe, que les catégorisations en endogroupe et exogroupe sont basées sur des comparaisons entre êtres humains et que la catégorisation en tant qu'être humain se base sur des comparaisons entre espèces (Turner *et al.*, 1987, p. 48).

De plus, selon les produits du processus de catégorisation mis en évidence, comme nous l'avons vu, par Tajfel et Wilkes, la saillance d'une auto-catégorisation amène une accentuation perceptive des similarités intra-catégorielles et des différences inter-catégorielles entre personnes, puisque leurs caractéristiques personnelles sont inférées à partir de leur appartenance à une catégorie. Cela mène ainsi à une perception de similarité accrue entre membres de la même catégorie ainsi qu'à un contraste accru entre membres de l'endogroupe et de l'exogroupe. Par exemple, si votre identité régionale est saillante, vous aurez tendance à percevoir peu de différences entre les habitants de votre région et beaucoup de différences entre ceux-ci et les habitants de la région voisine. Par

contre, si votre identité nationale est saillante, vous percevrez les habitants de la région voisine, ainsi que tous les habitants de votre pays comme semblables entre eux, mais très différents des habitants des autres pays.

Accessibilité et adéquation

Le choix du niveau de catégorisation est le fruit d'une interaction entre les caractéristiques de la situation et celles de l'individu. Ainsi, une catégorie aura d'autant plus de chances de devenir saillante dans un contexte donné qu'elle est cognitivement accessible pour l'individu, et par conséquent de la disposition du sujet percevant à utiliser cette catégorisation particulière (*perceiver readiness*). Cette accessibilité relative dépend des expériences passées de la personne, de ses attentes et motivations actuelles, de ses valeurs, objectifs et besoins. L'individu intervient donc activement dans le choix des catégories qui sont pour lui pertinentes et utiles. Parmi ces caractéristiques personnelles, l'identification subjective de l'individu au groupe joue un rôle primordial : une catégorie est d'autant plus facilement activée que l'on s'y identifie. L'identification, une caractéristique relativement durable, ne doit donc pas être confondue avec la saillance d'une identité sociale, une propriété beaucoup plus sensible au contexte perçu.

A

Matrix 1

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

MIP
MD

Matrix 2

23	22	21	20	19	18	17	16	15	14	13	12	11
5	7	9	11	13	15	17	19	21	23	25	27	29

B

Matrix 3

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

D'autre part, la sélection de la catégorie dépendra également de la qualité de son adéquation avec la réalité (*goodness of fit*) que l'on cherche à se représenter : le sujet recherche une représentation de la réalité en termes de catégories sociales qui lui semble correspondre à ce qu'il perçoit. Cette adéquation a deux aspects : *l'adéquation comparative* (ou structurelle) et *l'adéquation normative*. L'adéquation comparative est définie par le principe de méta-contraste (voir supra). Ce principe définit l'adéquation en termes d'émergence de la 'netteté' d'une catégorie sur un fond contrasté.

Imaginons la situation suivante : vous entrez dans le hall d'une gare. Parmi la foule, vous apercevez plusieurs personnes portant des vêtements très formels (costumes trois pièces ou tailleurs), alors que la plupart des autres personnes sont vêtues de manière informelle. Etant vous-même vêtu d'un jeans usé et d'un T-shirt, vous vous catégorisez parmi les « négligés » et considérez les « stricts » comme un exogroupe. Parmi un ensemble d'individus, les personnes qui se ressemblent tendent à se distinguer par rapport aux autres personnes, permettant ainsi leur catégorisation et l'activation de l'auto-catégorisation correspondante.

L'adéquation normative fait quant à elle référence au contenu et à la signification sociale de la catégorisation. En effet, il ne suffit pas que les comparaisons entre stimuli mènent à la formation de catégories ; il faut également que ces catégories se différencient sur des dimensions congruentes avec les normes qui y sont associées. Ainsi, il faut que la catégorisation adoptée donne sens à la situation perçue (attributs et comportements des individus). Les dimensions de comparaison choisies afin de former les catégories seront celles qui sont socialement chargées de signification. En d'autres termes, il faut qu'elles soient compatibles avec les croyances normatives des sujets qui perçoivent. Oakes résume comme suit la notion d'adéquation : « (…) cela comprend le degré auquel des similarités et des différences observées entre des gens (ou leurs actions) sont perçues comme étant corrélées, d'une manière compatible avec les stéréotypes, avec une division en catégories sociales » (*in* Turner *et al.*, 1987, p. 131). En d'autres termes, nous aurons d'autant plus tendance à assigner une personne à une catégorie sociale déjà connue que cette personne se comporte conformément aux attentes que, inspirés par les stéréotypes, nous avons à l'égard des membres de cette catégorie. Revenons à la situation de la gare. Soudain, une altercation a lieu entre le guichetier – dont vous reconnaissez les origines maghrébines – et une cliente. Celle-ci profère une insulte raciste à son encontre. Parmi les témoins, certains, indépendamment de leur habillement, prennent le parti du guichetier et d'autres celui de la dame. Votre identité antiraciste devient alors saillante et vous prenez parti pour le guichetier. C'est alors cette dernière identité qui inspire vos comportements. Elle est devenue saillante d'autant plus facilement qu'elle est importante à vos yeux (nettement plus qu'une identité en termes de choix vestimentaires). Vous percevez alors les membres du groupe 'raciste' comme semblables, malgré qu'ils soient vêtus différemment, et ce d'autant plus qu'ils se conforment à l'image que vous avez des membres de cette catégorie sociale.

La dépersonnalisation

La catégorisation sociale s'accompagne d'un phénomène de *dépersonnalisation*. Il s'agit d'une redéfinition cognitive du soi qui ne se définit plus à partir d'attributs uniques et de différences individuelles mais bien en fonction des appartenances sociales partagées et des stéréotypes qui y sont associés : « La dépersonnalisation du soi est la stéréotypisation subjective du soi en fonction de la catégorisation sociale pertinente » (Turner, 1999, p. 12). Ce serait ce processus de dépersonnalisation, inhérent au processus de catégorisation sociale, qui transformerait le comportement individuel en comportement collectif, puisque les personnes perçoivent et agissent alors en fonction de conceptions collectives partagées du soi. Les individus adoptent alors les

normes du groupe et orientent leurs comportements en fonction de celles-ci. Pour revenir à l'exemple précédent, le fait que votre identité antiraciste ait été rendue saillante vous mène à mettre de côté vos caractéristiques personnelles, à vous concevoir avant tout comme un membre de cette catégorie, et à vous comporter conformément aux normes associées à cette catégorie. Puisque les autres membres de cette catégorie se réfèrent aux mêmes normes, cela vous permet d'initier une action collective.

Notons que la dépersonnalisation, telle qu'elle est conçue dans le cadre de la théorie de l'autocatégorisation, se distingue du concept de désindividualisation. Ce dernier implique une perte d'identité individuelle suite à l'immersion de la personne dans une situation de groupe – telle qu'une foule – et s'accompagne d'une régression vers une forme plus primitive ou inconsciente d'identité : absence de conscience de soi et d'auto-régulation. La dépersonnalisation n'implique quant à elle qu'un changement de niveau de catégorisation de l'identité individuelle à une identité sociale. Il s'agit du fonctionnement normal du Soi et ce passage ne s'accompagne pas d'une perte ou d'une régression. Il correspond au contraire à un besoin d'adaptation à la réalité qui peut être hautement approprié selon les circonstances[4].

L'antagonisme fonctionnel

Enfin, il existe, selon cette théorie, un *antagonisme fonctionnel*, entre la saillance d'un niveau de catégorisation et les autres niveaux. En effet, la saillance d'un niveau de catégorisation entraîne la perception de similarités entre les membres de la catégorie et de différences entre membres de catégories différentes. Ce processus inhibe la perception de différences intra-catégorielles au niveau subordonné d'abstraction ainsi que la perception de similarités entre classes au niveau supra-ordonné. Par exemple, si la situation induit une comparaison avec les 'physiciens', seule la catégorisation en tant que 'biologiste' sera saillante et les catégorisations en tant qu' 'immunologiste' (au niveau subordonné) et en tant que 'scientifique' (au niveau supra-ordonné) seront inhibées. Ainsi, selon cette théorie, un seul niveau de catégorisation peut être saillant à la fois.

Pour conclure

Certains tenants des théories de l'identité sociale et de l'auto-catégorisation les ont présentées comme un véritable changement de paradigme en psychologie sociale. Ainsi, en plus des domaines d'application les plus directement concernés, comme le nationalisme, les préjugés, les relations interculturelles, les conflits et les processus de réconciliation intergroupe ou l'action collective, de nombreux champs de la psychologie sociale ont été revisités à la lumière de ces deux théories : l'influence sociale, la théorie des jeux, la soumission à l'autorité, l'expérience de la prison de Stanford, les comportements altruistes et la psychologie des organisations n'en sont que des exemples parmi d'autres.

Comme toute théorie digne de ce nom, ces théories ont suscité de nombreuses critiques, qu'il ne nous est pas possible de présenter ici. Cependant, force est de reconnaître l'étonnante vitalité des recherches empiriques et des questionnements théoriques qu'elles ont inspirés, et ce aussi bien au niveau de l'étude de leurs composantes psycho-cognitives qu'à celui de leurs implications sociales et politiques. Ce mouvement semble loin de s'essouffler aujourd'hui.

4. Cependant, d'après Billig, cette manière de concevoir la dépersonnalisation rendrait ces théories inadéquates pour rendre compte des formes extrêmes de préjugés, comme la déshumanisation.

Pour aller plus loin

Azzi, A. E. & Klein, O. (1998). *Psychologie sociale et relations intergroupes*. Paris: Dunod.

Baugnet, L. (1998). *L'identité sociale*. Paris: Dunod.

Deschamps, J.-C., Morales, J. F., Paez, D., & Worchel, S. (1999). *L'identité sociale : la construction de l'individu dans les relations entre groupes*. Saint-Martin-d'Hères (Isère): PUG.

Lexique

Endogroupe (*in-group*) : groupe auquel le sujet appartient.

Exogroupe (*out-group*) : groupe auquel le sujet n'appartient pas.

Biais pro-endogroupe : tendance à favoriser son groupe d'appartenance (endogroupe) par rapport à un autre groupe (exogroupe) à travers des évaluations et des comportements

Paradigme des groupes minimaux : situation expérimentale dans laquelle les participants sont divisés en deux groupes sur base d'un critère aléatoire ou peu impliquant (par exemple la préférence pour les tableaux de Klee ou de Kandinsky). Ils ne connaissent pas les affectations des autres participants dans les deux groupes. Leur tâche consiste à répartir une somme d'argent entre deux participants dont ils ne connaissent que la catégorie d'appartenance.

Motivation épistémique : motivation à obtenir une représentation claire et cohérente de la réalité. Elle correspond à la dimension cognitive de la représentation.

Motivation narcissique : motivation à disposer d'une représentation de la réalité permettant une valorisation du Soi (en tant qu'individu ou en tant que membre d'une catégorie sociale) de manière à obtenir une estime de Soi (individuelle ou collective) positive. Elle correspond au besoin de valorisation positive de l'identité.

Saillance d'une auto-catégorisation : selon Oakes, une appartenance groupale est 'saillante' lorsqu'elle exerce une fonction psychologique qui mène à augmenter l'influence de l'appartenance à ce groupe sur la perception et le comportement et/ou l'influence de l'identité groupale d'une autre personne sur les impressions et comportements à l'égard de cette personne (1987, p. 118).

Références

Festinger, L. (1954). A theory of social comparison. *Human Relations, 7*, 117-140.

Sherif, M. (1966). *In common predicament: Social psychology of intergroup conflict and cooperation*. Boston: Houghton Mifflin.

Tajfel, H. (1972). La catégorisation sociale. In S. Moscovici (Ed.), *Introduction à la psychologie sociale* (Vol. 1, pp. 272-302). Paris: Larousse.

Tajfel, H. (1981). *Human groups and social categories*. Cambridge: Cambridge University Press.

Tajfel, H., Billig, M. G., Bundy, R. P., & Flament, C. (1971). Social categorization and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology, 1*, 149-178.

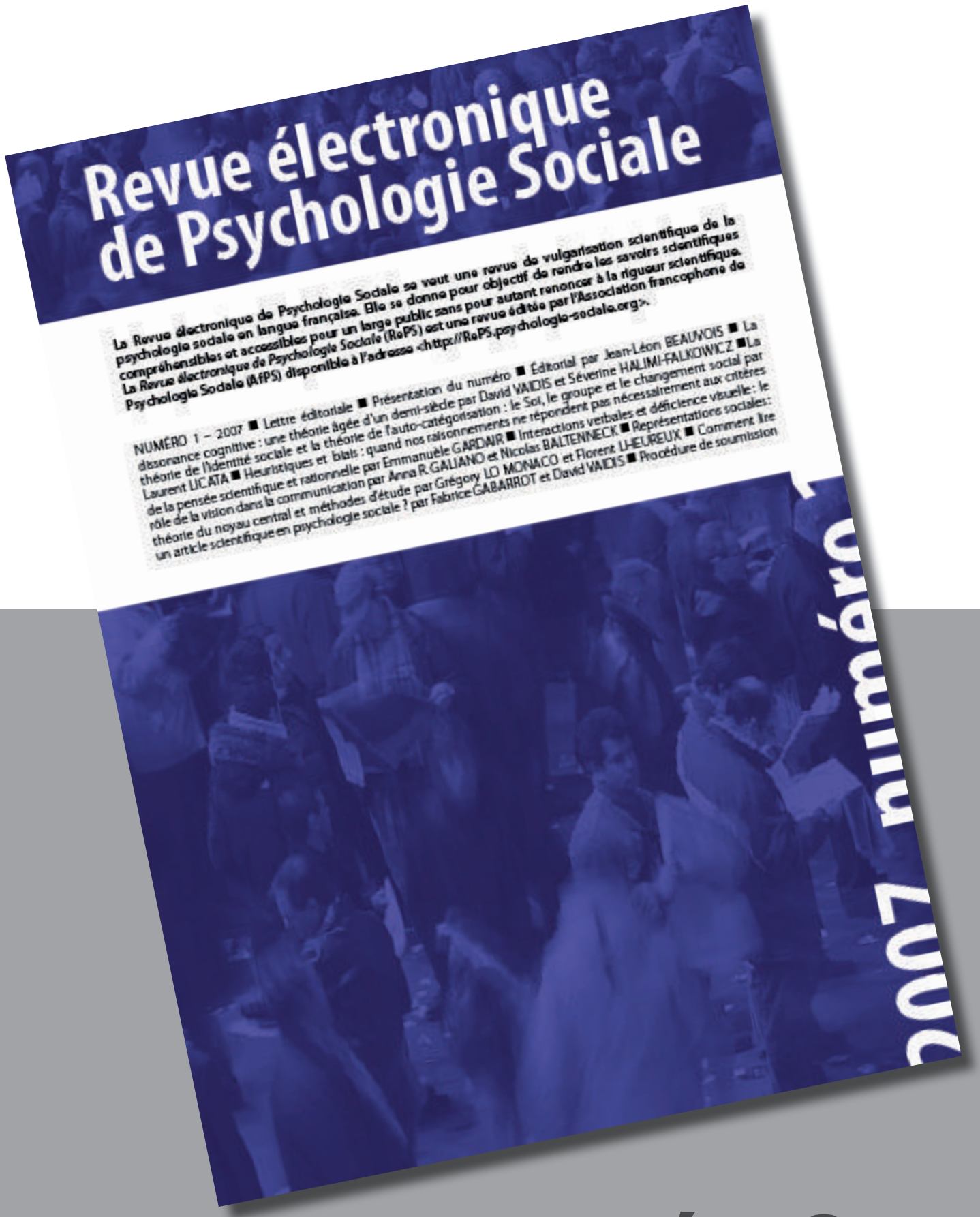
Tajfel, H., & Turner, J. C. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. In S. Worchel & W. G. Austin (Eds.), *The psychology of intergroup relations* (pp. 7-24). Chicago: Nelson-Hall.

Turner, J. C. (1999). Some current issues in research on social identity and self-categorization theories. In N. Ellemers, R. Spears & B. Doosje (Eds.), *Social Identity: context, commitment, content* (pp. 6-34). Oxford: Blackwell.

Turner, J. C., Hogg, M. A., Oakes, P. J., Reicher, S., & Wetherell, M. S. (1987). *Re-discovering the social group: A self-categorization theory*. Oxford: Basil Blackwell.

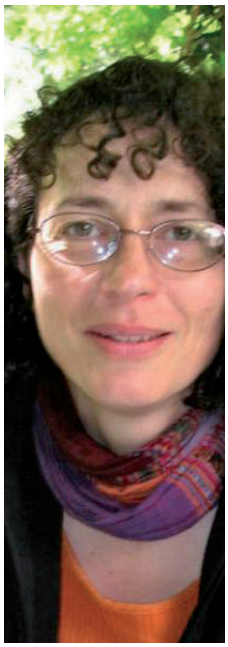
Le contenu de la *Revue électronique de Psychologie Sociale* est sous contrat Creative Commons.

http://RePS.psychologie-sociale.org



numéro 2
juin 2008

Heuristiques et biais : quand nos raisonnements ne répondent pas nécessairement aux critères de la pensée scientifique et rationnelle



Emmanuèle Gardair[1]

1. Institut Universitaire Technologique de Troyes, <http://www.lettres.univ-nantes.fr/labecd/index.htm>

L'article suivant présente les différentes explications données en psychologie aux heuristiques et biais qui caractérisent souvent les raisonnements quotidiens. Un premier type d'explication renvoie à l'idée que les hommes disposent de capacités cognitives limitées et ne sont pas capables de raisonner correctement sans apprentissage. En réaction, un autre courant de recherche a cherché à expliquer le recours à des heuristiques et raisonnements biaisés par des raisons pragmatiques, motivationnelles ou situationnelles et a montré qu'en changeant la présentation du problème, les individus étaient capables de les résoudre sans biais. En définitive, il apparaît que selon le contexte social et les enjeux, les raisonnements élaborés découleraient de la mise en oeuvre d'une forme de pensée magique ou d'une pensée scientifique ; ces deux types de pensée coexistant.

Emmanuèle Gardair est maître de conférences en psychologie sociale de la communication à l'IUT de Troyes et membre du laboratoire de psychologie « Éducation Cognition Développement (EA 3259) » de l'Université de Nantes. Ses thématiques de recherche portent sur la flexibilité des modes de raisonnement, les croyances et relations intergroupes, les r*eprésentations de l'environnemen*t scolaire et des pratiques pédagogiques.

Pour citer cet article :

Gardair E. (2007). Heuristiques et biais : quand nos raisonnement ne répondent pas nécessairement aux critères de la pensée scientifique et rationnelle. *Revue électronique de Psychologie Sociale*, n°1, pp. 35-46. Disponible à l'adresse suivante : <http://RePS.psychologie-sociale.org>.

Le contenu de la *Revue électronique de Psychologie Sociale* est sous contrat Creative Commons.

Introduction

Dans la vie quotidienne nous n'avons pas toujours recours aux raisonnements logiques que nous sommes dans d'autres contextes tout à fait capables de mettre en place. Nous mettons en oeuvre de nombreux raisonnements biaisés souvent basés sur des heuristiques.

Le terme de biais renvoie aux distorsions entre la façon dont nous devrions raisonner pour assurer le mieux possible la validité de nos conclusions et la façon dont nous raisonnons réellement. Très souvent, ces biais résultent de l'application d'heuristiques. Il s'agit de règles qui conduisent à des approximations souvent efficaces, mais faillibles. Elles permettent notamment de simplifier les problèmes (Yachanin et Tweney, 1982). Elles reposent en général sur un traitement partiel des informations disponibles mais leur emploi fréquent au quotidien tient à leur fonction de simplification des problèmes, de réduction de l'incertitude et au fait qu'elles permettent de proposer des réponses socialement acceptables (Drozda-Senkowska, 1997).

Levallois-Perret, mainblanche (2005)

En guise d'illustration, on peut s'intéresser à la tendance à chercher à confirmer nos hypothèses (biais de confirmation). Pour l'étudier, Friedrich (Friedrich, 1993) prend l'exemple du commerçant qui souhaite recruter un vendeur. Ce commerçant pense que seuls les individus extravertis, qui entrent plus facilement en contact avec les clients, sont de bons vendeurs. S'il privilégie cette hypothèse, il négligera le fait que les clients puissent également apprécier un vendeur introverti qui les laisse faire leur choix tranquillement. Pour choisir son employé, le commerçant mettant en œuvre le biais de confirmation s'intéressera alors uniquement à la performance des candidats extravertis, négligeant celle des introvertis même s'ils obtiennent de bons résultats. En effet, l'erreur la plus coûteuse à ses yeux consisterait à embaucher un extraverti faiblement performant. Vérifier que les introvertis peuvent être de bons vendeurs n'entre pas dans ses préoccupations. Il ne cherche pas à mettre en œuvre la stratégie idéale pour tester son hypothèse (« seuls les extravertis sont de bons vendeurs »), mais se focalise sur le type d'erreurs qu'il souhaite détecter et minimiser (« embaucher un mauvais vendeur extraverti »). L'examen de la réussite des vendeurs introvertis lui permettrait pourtant d'infirmer son hypothèse et de découvrir qu'il existe deux types de clients : ceux qui aiment qu'on s'occupe d'eux et ceux qui préfèrent qu'on les laisse en paix. Sa stratégie l'empêche de découvrir que des candidats introvertis pourraient aussi bien correspondre à ses attentes que des candidats extravertis. Dans une perspective de recrutement rapide, la recherche de contre-exemples à son hypothèse ne présente pas d'intérêt pour le commerçant ; elle peut en revanche occasionner une perte de temps. En définitive, le commerçant recrutera un vendeur extraverti et confirmera son idée que seuls les extravertis sont de bons vendeurs.

L'article suivant présente différentes explications de l'origine des biais de raisonnement. Un courant de recherche longtemps dominant explique les biais par les capacités cognitives limitées de l'homme à qui il faudrait donc apprendre à raisonner correctement. En réaction, d'autres chercheurs mettent l'accent sur le fait que les biais constituent des réponses pragmatiques et adaptées au contexte. En définitive, il semble que les biais soient plutôt le reflet d'une nouvelle forme de pensée magique qui coexiste avec la pensée scientifique. C'est le contexte social qui déterminerait le recours à tel ou tel mode de pensée et donc le type de raisonnement mis en œuvre.

La rationalité en question

Dans les années 50, la vision dominante de l'homme est celle d'un être rationnel dont les choix, les prises de décisions et les jugements sont dominés par la recherche de consistance et d'équilibre cognitif (Festinger, 1957 ; Heider, 1958). Par la suite, l'individu est considéré comme un scientifique naïf (Kelley, 1967). Cette vision a été brisée par la découverte de la multiplicité des biais de raisonnement auxquels sont sujets les gens ordinaires. Une première explication de ces biais renvoie aux caractéristiques du traitement de l'information effectué par les individus. On repère, comme on l'a vu avec l'exemple du commerçant recrutant un vendeur, le fait de tirer des conclusions en l'absence d'information, de ne pas chercher systématiquement l'information utile, de la négliger lorsqu'elle est disponible ou au contraire la tendance à se servir systématiquement de l'information disponible alors que toute l'information présente n'est pas pertinente (Beauvois et Deschamps, 1990). Cette dernière heuristique, dite de la disponibilité, consiste à négliger l'information statistique au profit d'exemples marquants ou de témoignages.

La révélation de ces nombreux biais erreurs, distorsions a donné lieu à de multiples interprétations évoluant selon les conceptions de la personne humaine en vigueur en psychologie sociale (pour une revue critique de ces conceptions, voir Leyens, 1997).

Des capacités cognitives limitées, un mauvais traitement de l'information ?

Prenant acte des difficultés des individus à mettre en œuvre un raisonnement correct du point de vue de la logique formelle, certains chercheurs ont postulé que ces difficultés résultaient de capacités cognitives limitées. Evans (Evans,1983, 1993) explique ainsi les biais par le recours à un traitement sélectif de l'information ; les erreurs découleraient selon lui de l'attention portée à des caractéristiques de l'information non pertinentes pour le raisonnement logique.

Dans une perspective voisine, s'intéressant au traitement de l'information statistique, Kahneman et Tversky étudient notamment la mise en place des heuristiques dites de la représentativité et de la disponibilité.

La tâche des «avocats et ingénieurs» (Kahneman et Tversky, 1973)[1] sert par exemple à étudier l'heuristique de la représentativité. L'énoncé comporte deux types d'informations : une information statistique précisant la composition de l'échantillon (la proportion d'avocats et d'ingénieurs) et une information individualisante reposant sur la description d'un individu cible, Jean (la description de Jean choisie renvoie ici davantage à l'image d'un avocat). La tâche des participants consiste à estimer la probabilité d'appartenance de l'individu décrit à la catégorie des avocats. Différentes stratégies de résolution

1. Voici l'énoncé du problème : Des psychologues ont interviewé un échantillon de 30 (vs 70) avocats et 70 (vs 30) ingénieurs (...). La description suivante a été tirée au hasard dans l'échantillon : « Jean est un homme de 39 ans. Il est marié et a deux enfants. Il participe activement à la vie politique locale. Son loisir préféré est la collection de livres rares. Il est doté d'un esprit de compétition, d'un esprit logique et s'exprime avec beaucoup d'aisance».

Quelle est la probabilité que Jean soit avocat plutôt qu'ingénieur ?

peuvent être mises en œuvre. La stratégie heuristique, la plus fréquente, conduit à négliger l'information statistique et à privilégier l'information individualisante (Kahneman et Tversky, 1972). On peut expliquer ce résultat par le fait que l'heuristique de la représentativité est basée sur le principe de ressemblance et correspond à notre expérience de la vie quotidienne. Les individus comparent alors la description proposée avec l'image qu'ils se font d'un avocat. En adoptant cette démarche, ils n'examinent pas les informations qui permettraient d'infirmer l'idée que Jean est un avocat (la proportion d'avocats et d'ingénieurs) et de donner la réponse considérée comme correcte.

De leurs différentes études, Kahneman et Tversky tirent la conclusion qu'il faut apprendre aux individus à raisonner correctement, à éviter les erreurs inférentielles et à utiliser les lois de la probabilité au lieu d'heuristiques (Kahneman et Tversky, 1982).

« La stratégie heuristique, la plus fréquente, conduit à négliger l'information statistique et à privilégier l'information individualisante »

Le courant de la cognition sociale apparu dans les années 80 a quant à lui cherché dans le fonctionnement des individus l'explication des biais. Ainsi, développant la métaphore de l'avare cognitif (*cognitive miser*), Taylor (Taylor, 1981) expliquait les biais par le souci d'économie cognitive, de ne pas rentrer dans des traitements de l'information qui mobilisent beaucoup de temps, d'attention et d'efforts quitte à ce que l'exactitude en pâtisse. Les individus étaient alors considérés comme des partisans du moindre effort privilégiant la facilité de traitement de l'information en recourrant aux stéréotypes lorsqu'il s'agit de juger autrui ou aux heuristiques pour résoudre les problèmes qui se posent à eux.

Des réponses pragmatiques ?

Une autre approche repose sur la prise en compte de la valeur pragmatique des biais. Elle permet, tout en reconnaissant que les biais sont le produit de raisonnements ne respectant pas les critères de la logique formelle, de comprendre l'intérêt qu'ils représentent pour les individus. Les jugements biaisés peuvent en effet dans certaines situations être plus adaptés au contexte et rapporter plus de bénéfices aux individus que la mise en œuvre de raisonnements scientifiques. Différentes explications théoriques mettent l'accent sur ce pragmatisme et reposent sur l'idée que dans la vie quotidienne, les individus privilégieraient des raisonnements basés sur la vraisemblance, la cohérence ou la plausibilité d'une hypothèse sans chercher à la valider au moyen d'une stratégie infirmatoire comme ils devraient le faire s'ils adoptaient les critères de la démarche scientifique.

Parmi les explications des biais se référant au pragmatisme, on trouve la stratégie de détection et de minimisation de l'erreur. Cette stratégie est illustrée par l'exemple du commerçant qui, pour recruter un nouvel employé, se focalise uniquement sur la détection des mauvais vendeurs extravertis et reste indifférant aux compétences et performances d'éventuels vendeurs introvertis (Friedrich, 1993).

D'autres chercheurs ont remarqué qu'un énoncé du problème reposant sur les mêmes règles logiques mais présenté en renvoyant à des situations de la

vie quotidienne pouvait amener à utiliser des schèmes pragmatiques de raisonnement permettant de donner la réponse correcte (Girotto, Light et Colbourn, 1988 ; Cheng et Holyak, 1985, 1989). Ce sont nos expériences qui nous auraient amenés à intérioriser des schémas de causalité, d'obligation ou de permission du type « pour que l'on permette qu'une action A soit accomplie, il faut qu'une condition B soit satisfaite au préalable ». Ces schémas pourraient nous faciliter la vie pour raisonner rapidement et intuitivement en situation concrète sans avoir recours au raisonnement logique formel.

Une autre explication des biais repose sur l'idée que dans un but d'efficacité, nous nous contenterions d'examiner les conditions suffisantes à l'apparition d'un phénomène sans nous intéresser aux conditions nécessaires alors qu'en bonne logique, il importe de se poser les deux questions (Lewicka, 1989).

L'origine des raisonnements biaisés est parfois expliquée par mise en place au cours de l'évolution d'un mécanisme adaptatif de détection des tricheurs qui a pour objectif d'assurer la cohésion de groupe. Ce mécanisme peut permettre de résoudre correctement des problèmes reposant par exemple sur les règles de l'implication logique sans avoir besoin de connaître ces règles (Cosmides, 1989).

Une question de motivation ?

Kruglanski considère que si les biais peuvent être parfois le sous-produit de processus cognitifs « froids », ils correspondent également souvent à des efforts stratégiques pour accommoder les besoins personnels et les conclusions préférées par les individus (Kruglanski, 1980, 1989). L'image du penseur dit profane caractérise de son point de vue l'individu ordinaire. A côté des biais cognitifs, Kruglanski et Ajzen (Kruglanski et Ajzen, 1983) distinguent donc les biais motivationnels.

Les biais cognitifs s'expliquent par le recours à des raisonnements basés sur la saillance et la disponibilité de l'information. Les raisonnements s'appuient alors sur la force de certains exemples et sur la facilité à les retrouver en mémoire, ils sont influencés par des idées préconçues, par l'ancrage sur la première idée émise ou par la persévérance des hypothèses initiales alors qu'il pourrait être nécessaire de recourir à des hypothèses alternatives.

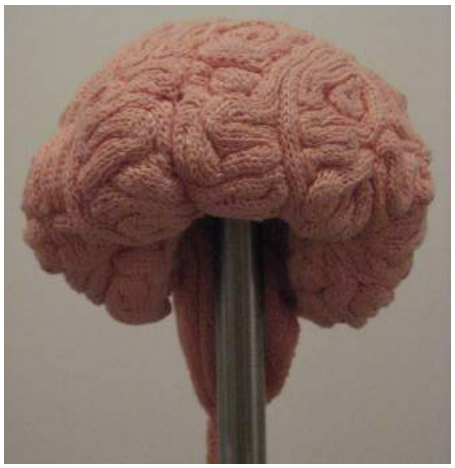
Quant aux biais motivationnels, ils renvoient d'une part à la défense et favorisation de soi, et d'autre part au besoin de contrôle effectif. Dans le premier cas, l'individu cherche à éviter d'être blâmé pour des échecs, et dans le second, il privilégie le recours à des explications internes ; c'est-à-dire qu'il néglige le poids des facteurs externes de la situation.

Les biais « cognitifs », reflets d'une nouvelle forme de pensée magique

La même personne capable de tenir des raisonnements scientifiques dans un cadre scolaire, peut dans des circonstances différentes privilégier d'autres types de raisonnements. Les biais pourraient finalement trouver leur origine dans le fonctionnement de la pensée de sens commun qui ne répond pas aux mêmes impératifs que la pensée scientifique et conduit souvent à des raisonnements reposant sur l'utilisation d'heuristiques. Ils pourraient alors traduire la survivance de certaines formes de pensée magique.

La pensée magique

La pensée magique a d'abord été perçue comme résultant d'un dysfonctionnement de la pensée logique (Frazer, 1890). Elle repose en effet sur deux principes : la croyance que le semblable engendre le semblable, ou loi de la similarité et la loi de la contiguïté (Rozin, Nemeroff, Wane et Sherrod, 1989 ; Rozin et Nemeroff, 1990). De la loi de la similarité, découle le fait qu'il n'y a pas de différence entre l'image et la chose et que l'effet ressemble à la cause ; les choses qui se ressemblent étant censées partager les mêmes propriétés. L'effet désiré peut donc être produit dans la magie par imitation. De la loi de la contiguïté ou contagion, découle le fait que la possession d'un objet peut suffire à affecter la personne qui a été en contact avec lui. Elle suppose que des pensées, des mots ou actions peuvent avoir un effet physique indépendamment des principes de transmission ordinaire d'énergie ou d'information (Zusne et Jones, 1989). Quant aux échecs du magicien, ils sont bien sûr expliqués par le fait que la procédure n'a pas été bien suivie ou par le fait qu'un autre sorcier possède un charme plus fort.



Knitted brain de urbanmkr (2006)

On retrouve les mêmes tendances à négliger l'information sur les probabilités ou à rechercher la confirmation dans la pensée magique et dans la pensée de sens commun. Selon Schweder (Schweder, 1977), la pensée magique exprimerait la tendance universelle à chercher des liens symboliques et signifiants entre choses et événements. Cette pensée est orientée vers la réussite de l'action, imperméable à l'information ou à l'expérience et ne peut être invalidée par les faits. Les jugements sont élaborés à partir de principe de similarité. Tout comme la pensée courante, elle résulterait de la répugnance de l'adulte à tirer les leçons corrélationnelles de son expérience, couplée à une inclinaison à rechercher des connexions symboliques et signifiantes (basées sur la ressemblance) parmi les objets et les événements. Les individus ordinaires pourraient ainsi avoir tendance à substituer un type de concept relationnel (par exemple prendre la partie pour le tout) à un autre (par exemple le concept de corrélation ou de co-occurrence). De cette manière, la ressemblance et la probabilité de co-occurrence s'entremêleraient dans la pensée courante comme dans la pensée magique. La tendance à rechercher la confirmation, à éviter de se trouver confronté à des contre-exemples d'une part et d'autre part, l'absence de distinction entre ressemblance et probabilité de co-occurrence semblent donc caractériser ce mode de pensée. La pensée intuitive centrée sur des éléments descriptifs et reposant sur la stratégie de confirmation peut de ce fait être considérée comme une nouvelle forme de pensée magique (Moscovici, 1991-92).

Pensée magique ou scientifique : une régulation sociale

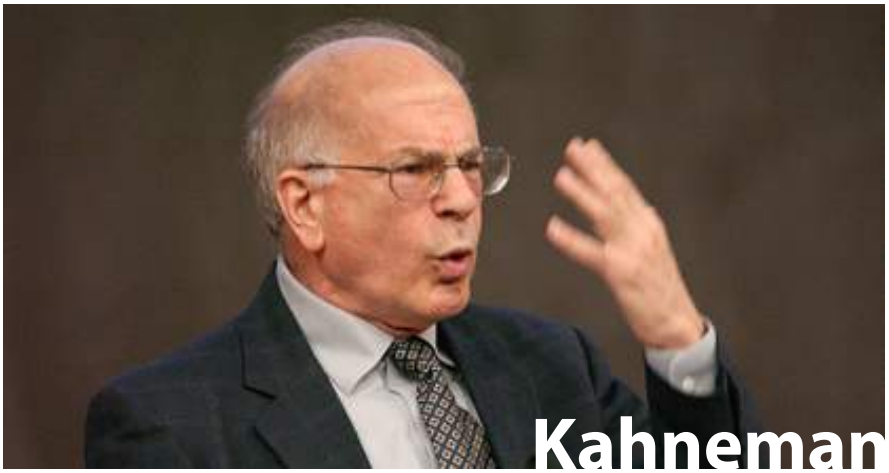
L'approche pragmatique a mis en évidence le fait que les mêmes individus peuvent selon le contexte avoir recours à des raisonnements biaisés ou à des raisonnements respectant les critères de la démarche scientifique ; un processus de régulation sociale du raisonnement semble à l'œuvre et il ne s'agit donc pas d'opposer simplement raisonnements biaisés et raisonnements scientifiques mais plutôt de considérer les raisonnements biaisés comme le reflet des dynamiques adaptatives de notre pensée.

Illustrant cette flexibilité des modes de pensée, Zukier et Pepitone (Zukier, 1984 ; Zukier et Pepitone, 1984) décrivent deux types d'orientation des jugements disponibles selon le contexte : une orientation paradigmatique et une orientation narrative. L'orientation paradigmatique est activée par la consigne de se comporter comme des scientifiques. Elle renvoie aux idées sur la tâche, aux contraintes situationnelles, au style cognitif et aux caractéristiques des individus. Elle détermine la perception de la tâche, les preuves que les sujets considéreront et la stratégie qu'ils emploieront. Elle est mise en œuvre lorsqu'il s'agit de résoudre un problème de façon objective ; les individus privilégient alors un traitement systématique de l'information. Si la consigne donnée pour la résolution d'un problème consiste au contraire à se comporter comme des cliniciens, les individus cherchent surtout à aboutir à une solution réaliste et adoptent une orientation dite narrative qui laisse libre cours à l'utilisation d'heuristiques (Zukier et Pepitone, 1984). La première orientation dite paradigmatique est plus analytique et fait référence à la pensée conceptuelle tandis que l'orientation narrative, centrée sur l'examen de cas particuliers, prédomine dans la vie quotidienne.

Dans la même perspective, Epstein considère que les individus disposent de deux systèmes différents pour aborder la réalité (Epstein, Lipson, Holstein et Huh, 1992) : un système expérientiel et un système rationnel. Le système expérientiel est préconscient et traite les situations nouvelles. Il est géré par le principe de plaisir, de bonnes finalités et orienté vers les conséquences. L'information y est organisée en références aux émotions ressenties. Ce système est orienté vers l'action immédiate, les processus sont rapides et automatiques, il répond au besoin d'évaluation et de prise de décisions rapides. Le raisonnement associatif et catégoriel prime. Le second système, dit rationnel, repose quant à lui sur des mécanismes conscients. Il est analytique, logique, et basé sur le principe des relations de cause à effet et est orienté vers la mise en place de stratégies élaborées.

Selon le contexte, l'enjeu ou la motivation, les individus auraient donc tendance à respecter les critères du raisonnement scientifique et à se référer à la norme de véracité ou au contraire à recourir à une forme de pensée magique, intuitive qui répond davantage à des critères d'efficacité. Chez les hommes primitifs

déjà, Malinowski (Malinovski, 1925) évoquait la capacité à utiliser selon les circonstances la pensée scientifique -c'est-à-dire à fonder des raisonnements sur l'expérience et l'observation- ou la pensée magique ; cette dernière étant mise en œuvre pour des phénomènes imprédictibles. Dans le même ordre d'idées, Lloyd (Lloyd, 1993) met en évidence la coexistence chez les magiciens de croyances et de comportements considérés comme déviants avec d'autres considérés comme normaux par l'idéologie dominante. Il cite également le recours à des procédures magiques par les plus rationalistes des savants, comme si des ordres de pratiques différents, des « contextes de discours » hétérogènes, entraînaient, sans contradiction vécue, des comportements logiquement contradictoires. C'est finalement le contexte social de la communication qui permettrait d'expliquer comment des formes de pensée différentes coexistent dans une culture à l'intérieur de cadres définis par les conventions. Chaque contexte impose en effet ses règles et ses conventions, désigne son destinataire, suppose des attentes particulières chez les auditeurs, les spectateurs ou les lecteurs.



Depuis la fin des années 80, l'approche pragmatique en cognition sociale pose que les inférences et jugements doivent être appréciés non plus en référence à leur validité vis à vis d'une norme scientifique mais dans la fonctionnalité des interactions (Croizet et Fiske, 1998). La rationalité des perceptions est alors à chercher dans les intentions du sujet ou dans les conséquences qu'ont ces perceptions sur l'action. L'individu est considéré comme un « agent social » qui perçoit les autres dans la perspective d'interagir avec eux (Leyens et Dardenne, 1996). Il semble alors indispensable de prendre en compte le contexte interpersonnel dans lequel ces mécanismes opèrent. La motivation et les buts d'interaction s'imposent pour comprendre le fonctionnement cognitif. La métaphore de l'avare cognitif est en définitive remplacée par celle du tacticien motivé (Fiske et Taylor, 1991). L'individu est perçu comme un penseur engagé disposant d'une multitude de stratégies cognitives et choisissant parmi elles selon ses buts, ses besoins et motivations ; Kruglanski et Webster évoquent ainsi l'idée d'un pluralisme épistémique (Webster et Kruglanski, 1998). Les individus disposeraient d'un large répertoire de stratégies de jugements qu'ils emploieraient de manière sélective selon le contexte et les problèmes. Si les motivations épistémiques l'emportent, ils agiraient tantôt en hommes de connaissances et si des motivations pragmatiques sont privilégiées, ils agiraient en hommes d'actions. Dans le premier cas, le processus de génération d'hypothèses alternatives entretiendrait le doute et dans le second

cas, le besoin d'agir et de structuration pousserait les individus à interrompre ce processus et aboutirait à un gel de la pensée. La crainte d'invalidité, de ne pas obtenir de réponse, et la crainte de commettre une erreur coûteuse constitueraient les motivations principales intervenant dans le processus de génération d'hypothèses et l'entretenant. Au contraire, le besoin de structurer et de disposer de n'importe quelle connaissance sur un problème donné plutôt que de garder une ambiguïté provoquerait une inhibition du processus de génération d'hypothèses. Le désir d'aboutir à une conclusion et de prendre une décision dans les meilleurs délais conduirait donc les individus à privilégier une attitude de « fermeture cognitive » à stopper le processus de recherches d'alternatives et à privilégier le recours à des heuristiques Au niveau individuel, si les heuristiques présentent l'aspect rassurant des habitudes, l'incertitude et la crainte d'invalidité ressenties par les individus pourraient au contraire les inciter à mettre en œuvre un traitement plus systématique de l'information.

Selon les cas, l'individu peut donc privilégier la recherche d'exactitude ou au contraire être sensible à des motivations pragmatiques et contextuelles. Le rôle des insertions sociales, des rapports sociaux dans lesquels l'individu est impliqué devient alors fondamental pour comprendre le recours aux raisonnements biaisés (Doise, 1993).

En définitive, le terme d'erreur et de biais semble donc inadapté pour rendre compte du fonctionnement du penseur social. Tout semble indiquer que selon le contexte, les individus ordinaires peuvent être motivés pour s'orienter vers une pensée de type magique ou au contraire vers une pensée scientifique. Le type de pensée mise en œuvre semble être l'objet d'une régulation sociale et les biais et heuristiques qui en découleraient illustreraient la flexibilité de nos modes de raisonnements.

Pour aller plus loin

Doise, W. (1993). *Logiques sociales dans le raisonnement*. Neuchâtel, Paris : Delachaux & Niestlé.

Drozda-Senkowska, E. (1997). *Les pièges du raisonnement*. Paris : Retz.

Kahneman, D., Tversky, A. (1972). Subjective probability: A judgment of representativeness. *Cognitive Psychology*, 3, 430-454.

Kruglanski, A., Ajzen, I. (1983) I. Bias and error in human judgment. *European Journal of Social Psychology*, 13, 1-44.

Moscovici, S. (1991-92). La nouvelle pensée magique. *Bulletin de Psychologie*, 45(405), 301-324.

Lexique

Biais : Distorsion entre la façon dont nous raisonnons et celle que nous devrions adopter pour assurer le mieux possible la validité de nos inférences et conclusions.

Heuristiques : Règle de raisonnement qui conduit à une simplification du problème et permet de le résoudre rapidement mais pas toujours correctement.

Références

Beauvois, J.L., Deschamps, J.C. (1990) Vers la cognition sociale. In R. Ghiglione & C. Bonnet, *Traité de psychologie cognitive 3*, Paris : Dunod, pp. 79-110.

Cheng, P. W. Holyak, K. J. (1985). Pragmatic reasoning schemas. *Cognitive Psychology*, 71, 391-416.

Cheng, P. W., Holyak, K. J. (1989). On the natural selection of reasoning theories. *Cognition*, 33, 285-313.

Cosmides, L. (1989). The logic of social exchange : has natural selection shaped how human reason ? Studies with the Wason selection task. *Cognition*, 31, 187-286.

Croizet, J. C., Fiske, S. T. (1998). Pragmatisme et cognition sociale. In J. L. Beauvois, R. V. Joule, J. M. Monteil, *Perspectives cognitives et conduites sociales (VI)*. Lausanne : Delachaux & Niestlé, pp.13-29.

Doise, W. (1993). *Logiques sociales dans le raisonnement*. Neuchâtel, Paris : Delachaux & Niestlé.

Drozda-Senkowska, E. (1997). *Les pièges du raisonnement*. Paris : Retz.

Epstein, S., Lipson, A., Holstein, C., Huh, E. (1992). Irrational reactions to negative outcomes : evidence for two conceptual systems. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62 (2), 328-339.

Evans, J. St. B. T. (1983). *Thinking and reasoning*. London : Routledge.

Evans, J. St. B. T. (1993). The cognitive psychology of reasoning : an introduction. *The Quaterly Journal of Experimental Psychology*, 46A(4), 561-567.

Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Evanston Ill., Row, Peterson.

Fiske, S.T., Taylor, S. E. (1991). *Social Cognition*. New York : Mc Graw Hill.

Frazer, J. G. (1977). Le cycle du rameau d'or Paris : Gallimard. (1890 1ère éd).

Friedrich, J. (1993). Primary detection and minimisation (pedmin) strategies in social cognition : a reintrepretation of confirmation bias phenomena. *Psychological Review*, 100(2), 298-319.

Funder, D. C. (1987). Errors and mistakes: evaluating the accuracy of social judgment. *Psychological Bulletin*, 101, 75-90.

Girotto, V., Light, P., Colbourn, C.J. (1988). Pragmatic schemas and conditional reasoning in children Quaterly. *Journal of Experimental Psychology*, 40A, 469-482.

Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York : Wiley.

Kahneman, D., Tversky, A. (1972). Subjective probability : a judgment of representativeness. *Cognitive Psychology*, 3, 430-454.

Kahneman, D., Tversky, A. (1973). On the psychology of prediction. *Psychological Review*, 80, 237-251.

Kahneman, D., Tversky, A. (1982). On the study of staistical intuitions, *Cognition*, 11, 123-141.

Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. In D. Levine (Ed.), *Nebraska symposium on motivation*. Lincoln : University of Nebraska Press.

Kruglanski, A. (1980). Lay epistemo-logic-process and contents. *Psychological Review*, 87, 70-87.

Kruglanski, A. (1989). *Lay epistemics and human knowledge : cognitive and motivational bases*. New York : Plenum Press.

Kruglanski, A., Ajzen, I. (1983) I. Bias and error in human judgment. *European Journal of Social Psychology*, 13, 1-44.

Lewicka, M. (1989). Towards a pragmatic perspective on cognition. *Polish Psychological Bulletin*, 20, 267-285.

Leyens, J. P. (1997). L'organisation de la perception sociale. In J. P. Leyens & J. L. Beauvois, *L'ère de la cognition*. Presses Universitaires de Grenoble, pp. 49-54.

Leyens, J. P., Dardenne, B. (1996). Basic concepts and approachs in social cognition. In : M. Hewsyone, W. Stroebe & G. M Stephenson (Eds), *Introduction to social psychology : a european perspective* (2nd edition, p. 109-134). Oxford, England Basic Blackwell.

Lloyd, G. E. R. (1993). *Pour en finir avec les mentalités*, Paris : La découverte.

Malinowski, B. (1925). Magic, science and religion. In *Science, religion and reality*, London, Needham.

Moscovici, S. (1991-92). La nouvelle pensée magique. *Bulletin de Psychologie*, 45(405), 301-324.

Rozin, P., Nemeroff, C., Wane, M., Sherrod, A. (1989). Operation of the sympathetic magical law of contagion in interpersonal attitudes among americans. *Bulletin of Psychonomic Society*, 27(4), 367-370.

Rozin, P., Nemeroff, C. (1990). The laws of sympathetic magic : a psychological analysis of similarity and contagion. In J. W. Stigler, R.A. Schweder,& G. Herdt (Eds.), *Cultural Psychology : essay in comparatvie guman developements*. Cambridge : Cambridge University Press, 205-232.

Schweder, R. A. (1977). Likeness and likelihood in everyday thought : magical thinking in judgment about personality, *Current Anthropoly*, 18(4), 637-658.

Taylor, S. E. (1981). A categorization approach to stereotyping. In D. L. Hamilton (Ed.), *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior*. Hillsdale : Erlbaum, pp. 83-1147.

Webster, D. M., Kruglanski, A . (1998). Cognitive closure and social consequences of the need for social closure. *European Review of Social Psychology*, 8, 133-173.

Yachanin, S. A.,Tweney, R. D. (1982). The effect of the thematic content on cognitive staetegies in the four-card selection task. *Bulletin of the Psychometric Society*, 19, 87-90.

Zukier, H. (1984). Categorical and narrative orientation in soial inference. In R. Sorrentino & E. T. Higgins (Ed), *The handbook of motivation and cognition : foundations of social behavior*. New York : Guilford Press.

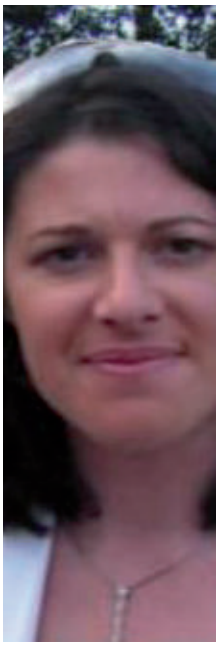
Zukier, H., Pepitone, A. (1984). Social roles and strategies in prediction : some determinants of the use of base-rate information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47(2), 349-360.

Zusne, L., Jones,W. H. (1989). *Anomalistic Psychology : a study of magical thinking* (2nd ed). Hillsdale, NJ : Erlbaum.

Le contenu de la *Revue électronique de Psychologie Sociale* est sous contrat Creative Commons.

http://RePS.psychologie-sociale.org

Interactions verbales et déficience visuelle : le rôle de la vision dans la communication



Anna R. Galiano[1] et Nicolas Baltenneck[2]

1. Université catholique de Lyon, <http://perso.orange.fr/annarita.galiano/>
2. Université Louis Lumière, Lyon II

Pendant longtemps la philosophie et la psychologie ont assigné à la vision un rôle prédominant pour expliquer les phénomènes de communication. La vision semble occuper une place centrale dans la communication, car elle se présente comme le médium véhiculant les informations de nature extra linguistiques. Si tel est le cas, l'absence de vision devrait provoquer des répercussions importantes dans les interactions sociales. Qu'en est-il vraiment ? La vision joue-t-elle à juste titre le rôle que l'histoire de la psychologie a mis en avant ? Certes la vision apporte des éléments d'information importants pour la communication interpersonnelle, mais elle n'est pas indispensable pour conduire une conversation adéquate avec son partenaire.

Anna R. GALIANO est docteur en Psychologie, Maître de conférences Université Catholique de Lyon. Elle fait partie du Laboratoire Santé, Individu, Société (EA-4129) dans l'Équipe Perception, Cognition et Handicap de Université Lumière Lyon 2. Elle s'occupe de thématiques de recherche qui portent sur langage et sur la communication. Ces *thématiques sont développées autour de pathologies* psychiatriques et de certains handicaps sensoriels. Nicolas BALTENNECK est psychologue, doctorant en Psychologie allocataire de la Région Rhône-Alpes, Université Lumière Lyon 2

Pour citer cet article :

Galiano A. R. et Baltenneck N. (2007). Interactions verbales et déficience visuelle : le rôle de la vision dans la communication. *Revue électronique de Psychologie Sociale*, n°1, pp. 47-54. Disponible à l'adresse suivante : <http://RePS.psychologie-sociale.org>.

Le contenu de la *Revue électronique de Psychologie Sociale* est sous contrat Creative Commons.

Introduction

De par le passé, la vision a occupé une place importante dans les théories explicatives de la construction des connaissances et dans la gestion des interactions sociales. Le système visuel a été considéré comme le système principal pour repérer les indices non verbaux nécessaires à la communication. Par conséquent, la personne aveugle qui, par définition, est privée d'informations visuelles, a été considérée soit comme marginale soit comme douée de pouvoirs magiques.

Aujourd'hui on considère que, même si la vision joue un rôle dans les interactions de type face à face, elle n'est pas nécessaire pour qu'il y ait une communication efficace. Autrement dit, les interactions avec un partenaire aveugle ne compromettent pas la qualité de l'échange. Cela parce que le langage, ainsi que d'autres systèmes de recueil d'informations extra visuelles, permet de surmonter les problèmes liés à l'absence de la vision. En effet, si une difficulté existe, elle concerne plus la personne voyante qui est initialement déstabilisée par le comportement non conventionnel de la personne aveugle. L'absence du regard, par exemple, ou une posture surprenante, demande à la personne voyante de se concentrer plus sur l'information linguistique, que sur celle non verbale. Dans ce sens, la difficulté majeure est identifiable dans la relation mère-bébé car le bébé présente à la naissance un comportement de type autistique (absence du sourire social, du regard, du langage). Ce comportement « statique » met la mère et son entourage dans une position d'impuissance. Seule, l'arrivée du langage va permettre de dépasser cette difficulté en instaurant une relation de communication réciproque basée essentiellement sur des informations linguistiques et para linguistiques (ton de la voix, silence, etc.). À l'âge adulte, peu de différences sont observées pour le comportement verbal et non verbal de la personne aveugle.

Le rôle de la vision dans la communication face à face

La communication interpersonnelle ne se joue pas seulement sur le plan linguistique du contenu (ce qui est dit) mais aussi sur un plan extra-linguistique (comment c'est dit). Le contexte (visuel), la gestuelle, la mimique, le regard, la posture et toute information non verbale influencent le déroulement de la communication, sa qualité et son efficacité. Le terme communication qui signifie littéralement « mettre en commun », renvoie au concept de partage de ce qui est de l'ordre du verbal (un message verbal) et de ce qui est de l'ordre du visuel (le message non verbal).

L'école de Palo Alto avait déjà souligné qu'il est impossible de ne pas communiquer, car même le silence, qui est un comportement relevant de la communication non verbale, est un comportement de communication. Watzawick et ses collaborateurs (1972) parlent de deux types de communication, la communication analogique et la communication digitale. La communication digitale concerne essentiellement le verbal et porte sur le contenu ; et la communication analogique s'exprime sur un plan non verbal incluant le ton de la voix, le rythme des mots à côté des gestes, les mimiques et le regard, cette communication porte surtout sur la relation qui s'établit entre les interlocuteurs. Des études ont montré que ces deux niveaux peuvent produire des situations de communication paradoxale. En effet, une signification au niveau verbal peut se contredire au niveau non verbal. Par exemple, un individu dit ne pas avoir froid alors qu'il présente des signes de tremblement, des ongles violacés et qu'il est recroquevillé sur lui-même. Les signes non verbaux laissent penser que cet individu a bien froid, mais son comportement verbal le nie.

La communication non verbale peut soit compléter la production langagière, soit se substituer à elle. Ainsi, on peut distinguer d'une part des gestes qui accompagnent ce qui est dit verbalement : par exemple l'énoncé « celui-ci » complété par un geste de désignation, ayant un rôle de renforçateur de ce qui est dit. On peut distinguer d'autre part des gestes qui remplacent un énoncé comme le geste de pointage, de description, etc., qui eux ont un rôle palliatif.

De manière plus spécifique, les informations visuelles dans la communication face à face ont plusieurs buts. Elles répondent au niveau de l'interaction à des besoins comme a) établir le contact avec autrui, b) coordonner les tours de parole ; c) contrôler l'attention et la compréhension de l'auditeur. Ces buts peuvent être atteints grâce à l'orientation corporelle, les gestes et le regard. Ce dernier occupe une place particulière dans les interactions humaines. Kendon et ses collaborateurs (1981) soulignent notamment que le regard remplit trois fonctions : une fonction d'expression, une fonction de régulation et une fonction de contrôle. La *fonction d'expression* est accomplie par le fait que le regard transmet à autrui nos émotions, nos attitudes ; la *fonction de régulation* concerne l'ouverture, la synchronisation et la fermeture d'un échange verbal, d'une interaction verbale ; enfin *la fonction de contrôle* du regard permet de recueillir des informations analogiques, non verbales, propres à son interlocuteur afin d'adapter son comportement (verbal ou non verbal) aux caractéristiques de l'interlocuteur. Dans ce sens, la perception des réactions de l'autre constitue un élément important pour la poursuite de l'interaction.

Wasserspiegel par froodmat (2005)

Le locuteur a besoin du regard de l'interlocuteur, et met en œuvre des techniques subtiles pour le provoquer. Le regard est utilisé aussi pour marquer l'engagement et le désengagement et ainsi permettre la suspension ou la reprise de la conversation. Enfin, il joue un rôle dans la désignation de celui qui va prendre la parole quand l'interaction se fait entre plusieurs personnes. Le regard assume une connotation différente selon l'âge, le sexe, le statut social et les origines de la personne qui parle, mais aussi de la personne qui écoute. Il est vrai que notre comportement n'est pas le même si nous avons à parler à quelqu'un que nous connaissons et avec lequel nous avons des sentiments de sympathie que si nous parlons à quelqu'un qui est pour nous un inconnu.

Dans cette perspective, le sociologue Erving Goffman (1974) affirme que lorsque nous sommes sous le regard de quelqu'un, c'est-à-dire dès que nous sommes en coprésence avec un autre interactant, notre comportement prend une signification qui va être décodée par l'autre. En effet, dans nos comportements nous transmettons toujours une image de nous-même. Goffman (1974) insiste sur ce qu'il appelle *l'idiome rituel*, c'est-à-dire un vocabulaire du comportement, des gestes, des intonations, du débit, des mimiques, qui transmet une information limitée, une impression du moi.

À côté de l'importance de prendre en compte les informations liées à l'interlocuteur (gestes, mimiques, regard) d'autres informations extra linguistiques ont un rôle important dans l'intercompréhension. Il s'agit des informations provenant du contexte dans lequel le discours s'insère. Voyons un exemple d'énoncé où seulement des informations contextuelles peuvent lever l'ambiguïté : « La petite brise la glace ». Cet énoncé extrapolé de son contexte peut être interprété de deux manières : a) la petite (fille) brise la glace, b) la petite brise (le froid) la glace (elle). Nous pouvons voir ainsi le rôle non trivial du contexte dans l'interprétation de ce type d'énoncé, possédant un caractère ambigu. Le contexte est caractérisé par l'ensemble des informations extra linguistiques qui sont très souvent liées au champ perceptif-sensoriel.

Toutes ces informations, ou presque, passent par le canal visuel au point que la psychologie pendant longtemps a assigné à la perception visuelle un rôle central. Mais qu'en est-il de l'interaction si la vue vient à manquer ? Comment la personne aveugle, qui par définition n'a pas accès aux informations visuelles, se comporte-t-elle dans les interactions avec autrui ?

La communication en situation de non visibilité réciproque

Outre les interactions face à face, caractérisées par la possibilité de partager des indices de type visuel (gestes, mimiques, regards), il existe d'autres types d'interactions dans lesquelles deux ou plusieurs personnes communiquent sans se voir. Il s'agit essentiellement des conversations téléphoniques ou des systèmes plus modernes de communication par ordinateur. Dans ce type de situation, les informations visuelles sont indisponibles aux interlocuteurs. Cependant, d'autres types d'informations non verbales, comme le silence, le ton de la voix, le rythme, etc., sont disponibles. Est-ce que le fait de ne pas se voir et de ne pas partager le même contexte physique influence la qualité de l'interaction ?

Pour les conversations téléphoniques, nous avons quelques indications à partir des observations d'expériences en laboratoire. Ces expériences montrent que le style conversationnel est différent d'une situation face à face. Par exemple, il a été observé que les interruptions de parole sont moins nombreuses, alors que les pauses sonores comme « euh » sont plus nombreuses.

Une étude sur la durée des conversations téléphoniques entre hommes et femmes montre un effet original du facteur sexe : selon la personne appelée, le sexe influence la durée des échanges téléphoniques. En effet, il a été observé que pendant une conversation téléphonique (analysée comme comparable à une visite), les règles de politesse, la distribution des rôles appelant-appelé et les statuts de sexe des interlocuteurs influencent le déroulement de l'interaction à travers l'ajustement par appelant de son style d'interaction au sexe de l'appelé.

Dans une autre étude où les interlocuteurs sont présents dans le même contexte physique, mais séparés par un paravent ou par un écran opaque (condition de non visibilité réciproque), les résultats ne montrent pas de

différences significatives par rapport à un groupe avec visibilité réciproque. L'impact de la dimension visuelle ne semble pas produire des effets négatifs sur la structure lexicale, syntaxique et sur la mimogestuel de l'échange de parole entre deux partenaires. Cependant, il a été observé qu'en absence de visibilité réciproque les pauses sonores ou d'hésitation sont plus nombreuses, alors que les chevauchements de parole sont moins nombreux.

Le rôle du langage chez la personne aveugle

Dans l'histoire de la philosophie et de la psychologie, l'importance donnée à la vision n'est pas la même selon l'épistémologie soutenue par les auteurs. D'un côté, nous trouvons ceux qui soutiennent que, sans la vision, le langage (en tant que moyen de communication) ne peut être que déficitaire, inapproprié et imparfait. Cette thèse qui a été soutenue en philosophie pendant trois siècles, considère que la connaissance dérive principalement de l'expérience (voire de la vision). Par exemple, Bertrand Russell (1912 trad. 1965), soulignait qu'il existe un type de connaissance qu'il n'est pas possible de coder par le langage. Cette connaissance sensorielle, dite « directe », est considérée comme à la base de l'apparence des objets. Ainsi, la personne aveugle, privée de cette composante importante de l'expérience (la perception visuelle), connaît le monde de manière différente par rapport aux personnes voyantes. Par conséquent, le système conceptuel des aveugles est considéré comme déficitaire. De même Diderot, en 1749 (trad. 1951), affirme qu'un aveugle-né apprend à parler plus difficilement qu'un autre, car le nombre d'objets non sensibles est beaucoup plus grand pour lui et que le toucher constitue donc la voie royale de connaissance. Sur cette conception de suprématie de la vision est né le concept de *verbalisme*, terme utilisé pour désigner des mots ou des expressions employés par les aveugles sans un correspondant sensoriel. Les aveugles emprunteraient des mots aux voyants pour désigner des objets dont, par leur cécité, ils n'ont pas pu faire l'expérience directe. Un exemple de verbalisme est un enfant qui

« dans l'histoire de la philosophie et de la psychologie, l'importance donnée à la vision n'est pas la même selon l'épistémologie soutenue par les auteurs »

dit vouloir « colorier », alors que la couleur est un élément à forte connotation visuelle. Plus tard, le verbalisme a été différencié en verbalisme visuel, qui indique des mots provenant d'une expérience visuelle, et en verbalisme global, qui englobe tous les mots qui ne sont pas associés à une expérience sensorielle. Aujourd'hui, plusieurs études ont fortement mis en discussion l'existence ou l'explication donnée à cette particularité supposée du langage des aveugles.

À cette thèse, s'oppose une deuxième soutenue, entre autres, par le philosophe Bryan Magee (1995) dans un dialogue épistolaire avec Martin Milligan (philosophe aveugle). Cette thèse s'oppose à la première, plus ancienne, car elle considère non pas la vision, mais le langage comme un instrument de médiation pour la construction de la connaissance. Il s'agit d'une « connaissance par description » construite à travers le langage. Le langage est considéré comme ayant un rôle de compensation dans la construction du système conceptuel des aveugles. Dans ce sens, leur système conceptuel ne se différencie pas de celui des personnes voyantes et la communication entre personne aveugle et personne voyante demeure possible et adéquate. En effet, les informations

visuelles ne semblent pas avoir un rôle primordial pour l'individu, car, grâce aux systèmes de compensation, il peut avoir accès à d'autres informations, non visuelles, comme les informations auditives, tactiles, kinesthésiques, etc.

Les interactions verbales entre l'enfant aveugle et sa mère

Les études sur les interactions avec la mère et son entourage montrent que la cécité perturbe sensiblement les interactions sociales du bébé. Cela est dû au fait que dès la naissance, le bébé aveugle est isolé des personnes qui l'entourent, les échanges par le regard étant impossibles. La cécité modifie les codes sur lesquels se fondent les échanges non verbaux entre la mère et le bébé. Par exemple, le bébé ne tourne pas la tête vers sa mère quand elle lui parle et l'expressivité du visage est absente. Les parents, souvent mal informés des problèmes liés à la cécité, peuvent agir avec maladresse. Notamment, la mère, occupant une place privilégiée avec l'enfant, trouve difficile de comprendre son bébé aveugle, d'interpréter ses besoins et plus tard son langage. La plupart du temps, l'enfant aveugle est ainsi contraint de s'initier lui-même pour comprendre le monde extérieur et pour interagir avec. Pour cela, il utilise avant tout le toucher et l'audition. Or l'écoute nécessite une certaine concentration et surtout une certaine immobilité, attitude qui a pour conséquence de déstabiliser les personnes qui constituent son entourage.

Feeling things par Hé'louïse (2006)

Dans les interactions sociales du bébé avec son entourage, les échanges verbaux et non verbaux sont altérés. Cela semble dû à l'impossibilité d'établir un contact par le regard. Pour cette raison, on observe chez l'enfant, par exemple, une particularité du sourire qui n'est déclenché que par la stimulation de son corps : et même quand le sourire est présent, celui-ci est souvent silencieux et peu expressif. Parfois les capacités d'éprouver et d'exprimer des affects, aussi bien que de former des relations affectives, sont fortement associées à une expérience visuelle. Les effets mêmes des périodes prolongées de la privation sensorielle dans d'autres modalités semblent être réversibles si le système visuel est intact.

Les interactions verbales avec un adulte aveugle

On relève chez la personne aveugle des comportements qui peuvent déstabiliser la personne qui l'observe, qui converse avec elle. Il s'agit d'attitudes qui visent essentiellement à une écoute attentive. Par exemple, il n'est pas rare que la personne aveugle oriente son oreille vers son interlocuteur, qu'elle relève la tête ou qu'elle produise des manifestations corporelles comme si elle était

suspendue à la parole de l'autre. Sur le plan verbal, il arrive qu'elle devance la parole de l'autre. Ces comportements compromettent-ils la qualité de l'interaction sociale ?

Pour répondre à cette question, et plus spécifiquement à la question du rôle des indices visuels dans les interactions avec un adulte aveugle certains chercheurs se sont intéressés au rôle de la vision dans la communication. Les situations d'interaction face à face (entre sujets voyants) sont celles où ces indices sont les plus nombreux. Au niveau de la communication, les personnes aveugles ne se comportent pas différemment des personnes voyantes. Des difficultés existent plutôt dans situations où est nécessaire une prise de contact active avec l'environnement, dans le déplacement, l'orientation, etc. Mais nous savons aussi que la personne aveugle développe souvent des procédures adaptatives qui permettent de dépasser ces difficultés.

Enfin, la personne aveugle peut rencontrer des difficultés dans la conversation avec une personne voyante lorsque celle-ci produit un discours « visuel ». Par exemple des expressions « venez ici », « passez par là », « faites attention à ça » qui ont pour conséquence de rendre l'interprétation difficile et la relation tendue. La rencontre entre personne aveugle et personne voyante se fait par des compromis linguistiques, par le toucher, par une kinésie appropriée, par un comportement non verbal cohérent de la part du voyant.

Conclusion

Le rôle assigné à la vision change selon les approches, selon les épistémologies et selon les populations étudiées. En règle générale, il est admis que la communication analogique, celle qui dérive du canal visuel, apporte des éléments d'informations qui vont enrichir l'interaction de type face à face. En effet, elle permet de s'assurer de la disponibilité attentionnelle de son interlocuteur, de décoder des signes implicites qui ne sont pas manifestes verbalement, et d'assurer l'intercompréhension grâce à la coordination geste-mot, etc. Elle permet aussi à des personnes qui ne partagent pas la même langue de se comprendre, ou de connaître quelqu'un sans engager une communication digitale. Tout est communication, du silence au clignement de l'œil. Tout cela amène à considérer la vision comme le système perceptif central parmi tous les autres. Dans cette logique, si le système visuel est atteint, l'individu devrait être incapable d'agir dans et sur le monde (objets et individus). Or, les recherches conduites autour de la déficience visuelle ne montrent pas de difficultés importantes dans les interactions avec une personne aveugle. Ainsi, la cécité ou la malvoyance ne produit pas d'interférence significative dans le système de communication. Il s'agit plutôt de spécificité comportementale de la personne aveugle dans les interactions que de véritable handicap.

La relation de communication entre personne aveugle et personne voyante est davantage déstabilisante pour le voyant que pour l'aveugle. En effet, la première réaction lorsque nous sommes amenés à converser avec une personne aveugle est celle de prêter attention à son comportement non verbal. Le non repérage de gestes, mimiques conventionnellement produites par les personnes bénéficiant de la vision demande, de la part de la personne voyante, un effort attentionnel supérieur par rapport à une conversation avec une autre personne voyante.

La vision n'est donc pas indispensable pour qu'il y ait une communication adéquate et de qualité, car l'information qui compte pour l'intercompréhension passe par le langage verbal.

Pour aller plus loin

Brossard, A. (1992). *Psychologie du regard*. Paris : Delachaux & Niestlé.

Cosnier J., & Brossard A., (1984). *La communication non verbale*. Paris : Delachaux & Niestlé.

Rutter, D.R. (1984). *Looking and seeing: The Role of Visual communication in social interaction*. Chichester : Wiley

Lexique

École de Palo Alto : cette expression dérive du nom d'une petite ville californienne où ont été menées des études originales sur la communication interpersonnelle, qui ont données naissance au mouvement de la « psychologie systémique ». Deux auteurs ont notamment contribué à naissance de ce courant de recherche : Gregory Bateson (1904-1980) et Paul Watzlawick (1921-2007).

Epistémologie : étude des sciences, de ses méthodologies et de ses principes.

Interactant : terme qui dérive de « interaction » pour indiquer celui qui interagit.

Kinesthésie : concerne l'ensemble des sensations liées à la tension des muscles, leur relâchement, le mouvement des articulations, les positions des différentes parties du corps, la direction, etc.

Références

Diderot, D. (1951). *Lettre sur les aveugles à l'usage de ceux qui voient*. Paris : Gallimard.

Goffman, E. (1974). *Les rites d'interaction*. Paris : Minuit, trad. d'A. Kihm.

Kendon, A., (1981) (Ed.). *Nonverbal Communication, Interaction and Gesture: Selections from Semiotica*. Vol.41, Approaches to Semiotics. The Hague : Mouton and Co.

Magee, B. & Milligan, M. (1995). *On Blindness: Letters Between Bryan Magee and Martin Milligan*. Oxford : Oxford Univ. Pr.

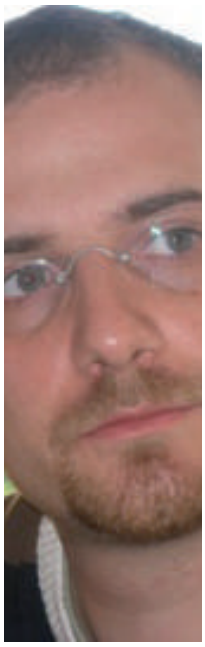
Rusell, B. (1965). *Problèmes de Philosophies*. Paris : Payot (trad. du 1912).

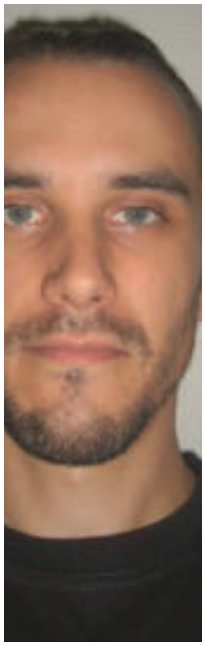
Watzlawick, P., Beavin, J., & Jackson, D. (1972). *Une logique de la communication*. Paris : Seuil.

Le contenu de la *Revue électronique de Psychologie Sociale* est sous contrat Creative Commons.

http://RePS.psychologie-sociale.org

Représentations sociales : théorie du noyau central et méthodes d'étude





Grégory Lo Monaco[1] et Florent Lheureux[2]

1. Université de Provence, <http://membres.lycos.fr/gregorylomonaco/>
2. Université de Provence

Si selon vous le psychologue est une personne qui utilise un divan et qui écoute des personnes parler toute la journée, les quelques pages qui vont suivre devraient vous permettre de réaliser que les images qui circulent dans notre société sont fondées sur des connaissances qui sont tout sauf objectives et scientifiques. En effet, on dira que votre représentation sociale du psychologue est organisée autour d'un thème central qui renvoie à la référence freudienne. On va le voir, ces représentations sociales sont organisées, structurées et leur saisie suppose l'utilisation de méthodes spécifiques.

Grégory Lo Monaco est Allocataire-Moniteur au laboratoire de psychologie sociale d'Aix-en-Provence. Ses travaux s'inscrivent dans la théorie des représentations sociales. Il s'intéresse dans le cadre de sa thèse de doctorat aux représentations sociales du vin et ses intérêts se portent notamment sur des questions théoriques et méthodologiques *relatives à ce champ de recherche*. Il s'intéresse également à la question des relations entretenues entre les représentations sociales et d'autres modalités de la pensée sociale comme l'idéologie ou les *nexus* (Rouquette, 1994) ou encore à la problématique du masquage et des conditions favorisant l'expression des aspects contre-normatifs de certaines représentations. Florent Lheureux est actuellement Doctorant – Allocataire de recherche au sein du laboratoire de psychologie sociale de l'Université de Provence à Aix-en-Provence. Son travail de thèse, ayant pour arrière-plan la théorie des représentations sociales, concerne la conduite automobile et les nouvelles technologies. Ses autres intérêts de recherche concernent la genèse des représentations sociales, leurs structure et affectivité, ainsi que le développement de méthodes permettant leur étude.

Pour citer cet article :

Lo Monaco G. et Lheureux F. (2007). Représentations sociales : théorie du noyau central et méthodes d'étude. *Revue électronique de Psychologie Sociale*, n°1, pp. 55-64. Disponible à l'adresse suivante : <http://RePS.psychologie-sociale.org>.

Le contenu de la *Revue électronique de Psychologie Sociale* est sous contrat Creative Commons.

Les représentations sociales : quelques éléments théoriques

Qu'est-ce qu'une représentation sociale ?

Formulée par Moscovici (*cf.* Moscovici, 1976 [1961]), la théorie des représentations sociales constitue un cadre de référence riche pour de nombreux chercheurs en sciences sociales. Suite à cette formulation initiale, diverses contributions ont permis de préciser la connaissance de ces représentations. Après avoir rappelé ce que l'on entend par « représentations sociales », on se focalisera plus particulièrement sur l'approche structurale de celles-ci.

Avant tout, une représentation sociale se réfère à « quelque chose », désigné sous le terme générique « d'objet ». Ainsi, la « psychanalyse », la « maladie mentale », la « chasse et la nature », « l'intelligence », le « travail », « l'entreprise », la « santé et la maladie » ont été considérés, parmi d'autres, comme des objets de représentation sociale. Ensuite, une représentation sociale est appréhendée comme « un ensemble d'informations, de croyances, d'opinions et d'attitudes à propos d'un objet donné » (Abric, 1994, p. 19). Elle est donc une structure cognitive (mentale) agrégeant divers constituants, stockée en mémoire et associée à un « objet ». Par exemple, se représenter un objet comme la psychanalyse implique d'avoir, entre autres, en mémoire des connaissances relatives au contexte dans lequel se déroule cette pratique (cabinet, divan), au thérapeute lui-même (image de S. Freud par exemple), ou encore à quelques notions comme l'inconscient, l'angoisse, etc. Cependant, loin d'être exclusivement cognitive, la représentation est également « une forme de connaissance, socialement élaborée et partagée, ayant une visée pratique et concourant à la constitution d'une réalité commune à un ensemble social » (Jodelet, 1989, p. 36).

Autrement dit, plusieurs individus créent puis adoptent la même représentation d'un objet et s'y réfèrent dans une finalité tant symbolique, c'est-à-dire interpréter et anticiper les évènements du monde extérieur, (comme par exemple savoir ce à quoi correspond le Sida en fonction d'idées, d'opinions, de fragments d'information perçus lors de discussion, à la télévision, dans la presse), que dans une finalité opératoire (adopter un ensemble de pratiques visant la « maîtrise » quotidienne de ce monde), comme par exemple, posséder des connaissances qui nous permettent de nous prémunir de l'exposition aux risques de contamination. C'est donc une structure *sociocognitive*, reflétant bien plus la place similaire qu'occupent plusieurs individus dans la société, que leurs personnalités ou expériences propres. En tant que structure sociocognitive, il ne faut surtout pas oublier que les représentations sociales sont des modalités de la pensée sociale que l'on oppose de façon traditionnelle à la pensée logico-scientifique caractérisée par des raisonnements de type hypothético-déductif

(*cf.* Guimelli, 1999). Dans cette perspective, toute connaissance traversant le filtre du sens commun et qui devient un des constituant d'une représentation sociale ne saurait être tenue comme objective et bien au contraire ! En effet, concernant la représentation sociale du Sida, on se souvient des raccourcis commodes créés par la pensée publique à propos de cette maladie dès son apparition. Afin de la saisir et de la maitriser, cela en tentant toujours de rendre l'étrange plus familier, l'inconnu connu, diverses informations ont circulé dans l'espace public, ce qui a eu entre autres comme conséquence de générer une confusion entre contamination et contagion. Cette déformation a entrainé nombre d'actes d'évitement et de discrimination à l'égard des personnes contaminées. On notera également, que cette maladie a été dotée dans l'espace social d'un stéréotype physique particulier (maigreur, teint pâle). Ici encore, on anticipe très bien toutes les dérives possibles en matière de jugement trop hâtif. Enfin, il convient de se rappeler de la focalisation exercée sur les personnes homosexuelles. Cela permettait d'entretenir la croyance selon laquelle les hétérosexuels étaient préservés de tout risque. En effet, les croyances pouvaient tenir en ces quelques mots : puisque les homosexuels s'adonnaient à des pratiques sexuelles qui allaient contre-nature, ils auraient fait l'objet d'une punition divine, dont les hétérosexuels auraient été épargnés. Cette reconstruction sociale du sens attribué à cette maladie ayant été la cause de nombre de contaminations.

On retiendra ainsi avec Doise (1990, p. 127) que les représentations sociales sont « des principes générateurs de prises de position qui sont liées à des insertions spécifiques dans un ensemble de rapports sociaux ». Autre exemple, Moscovici (1976) étudiant les représentation sociale de la psychanalyse releva l'influence de l'adhésion au communisme sur celles-ci. Les individus proches de l'idéologie Marxiste avaient, en effet, tendance à considérer la psychanalyse comme une pseudoscience, d'origine Américaine, ayant pour objectif d'individualiser la société et d'ainsi d'éloigner le peuple de toute lutte collective et prolétaire. La vision de l'homme qu'ils lui attribuaient (un homme centré sur lui-même et ses désirs) ne « collait » pas avec l'idéal communiste.

« une forme de connaissance, socialement élaborée et partagée, ayant une visée pratique et concourant à la constitution d'une réalité commune à un ensemble social »

Étudier une telle représentation revient donc autant à étudier la structure cognitive qu'elle constitue, que son ancrage social. Ainsi, par rapport à un même objet de l'environnement, les individus reçoivent diverses informations alors sources de communications. Suite à ces interactions répétées, les individus vont alors conserver en mémoire, interpréter, compléter et réorganiser celles-ci différemment selon la place de leur groupe dans la société. Ainsi, « toutes les représentations sont à l'interface entre deux réalités : la réalité psychique, avec les connections qu'elle a avec le royaume de l'imagination et des sensations, et la réalité extérieure qui se situe dans une collectivité et est sujette aux règles du groupe. » (Moscovici, 1988, p. 220). Appréhender de manière exhaustive une représentation sociale ne consiste donc pas « simplement » à faire état des croyances et attitudes associées à une thématique précise, étant donné la pluralité des facteurs impliqués dans sa formation.

À quoi servent les représentations sociales ?

Les représentations sociales remplissent plusieurs fonctions. Pour Moscovici (1976), elles permettent aux individus de disposer, à propos de l'objet, de croyances communes nécessaires à leur compréhension mutuelle lors de leurs interactions. Par exemple, lorsque les chasseurs parlent entre eux de protection de la nature, ils savent qu'ils abordent la question de la gestion du territoire qui a pour but de rendre pérenne l'activité de chasse. La protection de la nature aurait une toute autre finalité dans une discussion d'écologistes, mais ce qui est important de souligner ici c'est le caractère implicite du registre dans lequel s'inscrit la communication. Le fait que le registre dans lequel se situe cette information soit sous-entendu est d'ailleurs possible par le partage d'une vision commune de ce à quoi peut servir le fait de protéger la nature. Les représentations vont également guider les actions, car définissant la finalité des situations en lien avec l'objet, constituant des systèmes d'attentes/d'anticipations et ayant un aspect normatif prescripteur de comportements (Abric, 1994). Ce dernier ajoute à cela trois autres fonctions. Les fonctions « savoir » (« elles permettent de comprendre et d'expliquer la réalité », p. 15), « identitaire » (« définissent l'identité du groupe » et permettent la sauvegarde de sa spécificité, p.16). Le groupe prend conscience de son unité par la différenciation avec les autres en construisant une représentation sociale qui lui est propre (Dubar, 1996). En effet, un écologiste pourra très vite repérer qu'une personne qui établit un lien d'interdépendance entre la protection de la nature et l'activité de chasse, n'est pas un membre de son groupe d'appartenance. Les représentations sociales ont enfin une fonction « justificatrice » (« permettent *a posteriori* de justifier les prises de position et les comportements », p. 17), elles servent donc de points de repères pour l'argumentation.

Comment les représentations sociales sont-elles organisées ?

Une approche théorique s'est particulièrement focalisée sur l'étude de l'organisation interne des représentations sociales : l'approche « structurale ». Selon Abric (1987, 1994), une représentation sociale est un ensemble organisé et structuré d'éléments. Pour lui, « l'analyse d'une représentation, la compréhension de son fonctionnement nécessite donc obligatoirement un double repérage : celui de son contenu et celui de sa structure » (Abric, 1994, p. 19). Une représentation a un contenu : informations, opinions, croyances, attitudes, etc. (les éléments de la représentation). Toutefois, connaître ce contenu est insuffisant, dès lors que l'on n'a pas connaissance de sa structuration.

La théorie du noyau central

Une représentation sociale serait constituée d'un système central (appelé également « noyau central ») et d'un système périphérique, composés chacun des croyances du même nom. « Nous appelons élément central tout élément qui joue un rôle privilégié dans la représentation en ce sens que les autres éléments en dépendent directement car c'est par rapport à lui que se définissent leur

poids et leur valeur pour le sujet » (Abric, 1987, p. 65). Qualifier de « central » un tel élément est alors justifié, puisque c'est en faisant référence à lui et aux autres éléments centraux que le reste du contenu de la représentation (les éléments périphériques) est défini et évalué. Même en ayant des représentations similaires au niveau de leurs contenus, deux groupes d'individus ont des représentations différentes dès lors qu'un seul élément central varie, est absent ou supplémentaire. Le système central constitue un « filtre » mental au travers duquel la réalité est perçue et jugée. Les mêmes informations ne sont ainsi pas reçues et comprises de la même façon par deux groupes d'individus n'ayant pas exactement le même système central. Les éléments centraux ont « un statut d'évidence » et contribuent à « fournir un cadre d'interprétation et de catégorisation pour les nouvelles informations » (Abric, 1987, p. 66). Par exemple, l'objet « études » constitue un objet social pour les étudiants, ceux-ci en ayant une représentation sociale. Plusieurs éléments y occupent une place centrale, parmi lesquels figure l'élément « acquisition de connaissances ». Partant, toute autre information reçue par les étudiants concernant leurs études sera évaluée en regard de celui-ci. Ainsi, un cours reçu, un examen, étudier à la bibliothèque, etc. ne prendront sens et valeur qu'en fonction de l'acquisition de connaissances. Les éléments « cours », « examens » et « bibliothèque » constituent donc d'autres éléments, dits « périphériques », prenant sens et importance au travers des centraux.

En outre, ce qui organise (ce qui lie) ces éléments est bien l'idée qu'en faisant des études on cherche à acquérir des connaissances, car sans cet objectif ils constitueraient un assemblage disparate et incohérent. Le fait que les éléments centraux déterminent le sens des éléments périphériques a, du point de vue cognitif, une conséquence : les éléments centraux sont les plus « connexes », les plus fortement associés en mémoire aux autres éléments de la représentation. Les éléments périphériques ont également leurs fonctions. Ils concrétisent, régulent et défendent les significations centrales selon la diversité des contextes et des individualités, car « ils constituent en effet l'interface entre le noyau central et la situation concrète dans laquelle s'élabore ou fonctionne la représentation » (Abric, 1994, p. 25). Ils concrétisent les éléments centraux car ils en sont la traduction concrète (exemple : acquérir des connaissances c'est aller en cours, les réviser, aller à la bibliothèque, etc.). Ils régulent les significations centrales en leur ajoutant un surcroît de sens afin de les rendre plus adaptées à la spécificité de la situation d'une personne (exemple : pour un étudiant boursier, acquérir des connaissances c'est aussi augmenter ses chances de pérenniser sa source de revenus). On relèvera ainsi que les éléments périphériques ne prennent de sens que dans un contexte précis (l'idée de « source de revenus » est ici liée à une situation spécifique).

À l'inverse, le système central est « relativement indépendant du contexte immédiat » (Abric, 1994, p. 28), car adapté de façon transversale à toutes les situations (exemple : acquérir des connaissances). Les éléments périphériques défendent également les éléments centraux du changement, car sans eux le groupe perd ses repères à l'encontre de l'objet. C'est en effet au niveau du système périphérique, que des éléments contradictoires avec un ou plusieurs éléments centraux seront « neutralisés », par le biais d'une minoration, d'une réinterprétation, d'une limitation, etc. (exemple : si un enseignant délivre toujours le même cours que l'année précédente, les étudiants ne peuvent acquérir de connaissances supplémentaires. Ces derniers considéreront toutefois que cela est exceptionnel et spécifique à cet enseignant qui est particulièrement peu scrupuleux). Etant l'interface entre la réalité et le système central, le système périphérique est également prescripteur de comportements et de prises de positions (Abric, 1994). Il entre donc grandement dans la détermination des pratiques sociales et des jugements émis dans une situation donnée. Toutefois, il ne le fait qu'en accord avec le système central, seul pouvant leur donner sens et cohérence. C'est par une analyse de la complémentarité entre systèmes central et périphérique qu'il est alors possible de comprendre une représentation sociale.

Un tour d'horizon des modes de recueil d'une représentation sociale

En vertu des considérations qui viennent d'être énoncées, on comprend que l'intérêt majeur pour les tenants de cette approche a été dès le départ d'élaborer des outils méthodologiques aptes à repérer la structure et les contenus des représentations sociales. Ainsi, nous allons maintenant présenter les différentes voies méthodologiques développées allant dans ce sens.

Avant toute chose, il convient de préciser que deux types d'outils sont d'emblée repérables. Les premiers permettent à la fois le recueil du contenu (c'est-à-dire les éléments associés à l'objet) et l'identification de la structure (c'est-à-dire le système central et le système périphérique). Les seconds permettent d'identifier uniquement la structure représentationnelle, ce qui suppose bien entendu, au préalable, une phase de recueil permettant d'identifier les contenus que l'on devra tester dans le cadre de ces méthodes.

Le recueil du contenu d'une représentation sociale peut se faire, notamment, par des associations libres, des entretiens non-directifs (c'est-à-dire que l'enquêteur n'oriente pas le discours de l'enquêté et le laisse libre dans sa production), et semi-directifs (dans ce cas l'enquêteur possède a priori un certain nombre de thèmes qu'il souhaite voir abordés par l'enquêté).

Pour ce qui est des associations verbales deux méthodes reposent en partie sur leur principe. Il s'agit de la méthode d'évocation hiérarchisée (Abric, 2003) et du modèle des schèmes cognitifs de base (SCB, Rouquette & Rateau, 1998 ; Guimelli, 2003).

La méthode d'évocation hiérarchisée : en quelques mots...

L'évocation hiérarchisée présente un avantage certain : il s'agit d'une méthode peu coûteuse pour les participants et donne accès à une grande partie du champ représentationnel. Elle nécessite de poser une seule question au participant. Par exemple, pour la représentation sociale de la drogue, la consigne peut se traduire de la façon suivante : *Quand on vous dit le mot le mot 'drogue', quels sont les 5 mots ou expressions*[1] *qui vous viennent spontanément à l'esprit ?* Après avoir associé

1. Le nombre de mots varie selon les études, on notera toutefois qu'il n'est jamais inférieur à 3 et rarement supérieur à 5.

ces mots ou expressions, on demande aux participants de les classer du plus ou moins important. En croisant ces deux indicateurs (fréquence d'apparition et importance accordée), il est possible de formuler des hypothèses de centralité. En effet, on pourra formuler de telles hypothèses dès lors que l'élément étudié présentera de façon conjointe une fréquence et une importance accordée élevées. En effet, d'une part, en raison de leur caractère consensuel et de leur « statut d'évidence », ils font donc partie des éléments les plus fréquemment présents dans les verbalisations des sujets. D'autre part, étant donné leur fonction génératrice de sens, ils sont donc évalués comme étant les plus importants.

Exploring the unconscious mind par One_From_RM (2006)

Le modèle des schèmes cognitifs de base (SCB)

Le modèle des SCB permet également de faire un diagnostic de centralité tout en recueillant le contenu d'une représentation sociale. Ce modèle repose sur la propriété de connexité des éléments centraux. Pour rappel, les éléments centraux sont ceux qui entretiennent le plus de relations avec les autres éléments du champ représentationnels et dont la nature des relations entretenues est la plus diversifiée. Ces différentes relations possibles sont opérationnalisées dans cette méthode par 28 connecteurs qui permettent de caractériser la nature de la relation existant entre deux éléments (*cf.* Rouquette & Rateau, 1998 ; Guimelli, 2003 pour une présentation détaillée des connecteurs). D'un point de vue opérationnel, on présente aux sujets un terme inducteur A et on leur demande de donner, par écrit et le plus rapidement possible, trois mots ou expressions qui leur viennent à l'esprit en relation avec le terme A. On obtient alors trois réponses induites désignées : R1, R2 et R3. Pour chacune de ces réponses, le participant devra dire si « oui », « non » ou « peut être » cette réponse peut être mise en relation avec l'inducteur par le biais de chaque connecteur. En effectuant cette procédure pour chaque réponse associée (R1, R2, R3) chaque participant donnera 84 réponses (3 réponses associées x 28 connecteurs). Pour exemple, le connecteur SYN (synonymie) permettra de repérer si l'élément associé peut entretenir une relation de synonymie avec l'inducteur A. Par exemple : « A *SYN* B » qui peut traduire l'idée selon laquelle la psychanalyse c'est comme une confession. Le participant devra alors dire si dire si « oui », « non » ou « peut être » la confession est synonymique de la psychanalyse. Ce modèle

permettra donc de rendre compte de la centralité d'un élément dans le cas où ce dernier sera jugé par les participants comme entretenant un grand nombre de relations avec l'inducteur présenté.

Deux techniques différentes des méthodes que nous venons de présenter, puisque ne permettant pas le recueil du contenu représentationnel, autorisent néanmoins un diagnostic du statut central ou périphérique des éléments représentationnels. Il s'agit de la technique de mise en cause (MEC) (Moliner, 1989) et du test d'indépendance au contexte (TIC) (Lo Monaco, Lheureux & Halimi-Falkowicz, *in press*).

La technique de mise en cause (MEC) : à votre avis, une personne peut-elle être qualifiée de « psychologue » si elle ne possède pas de divan ?

La MEC repose sur la propriété symbolique des éléments centraux. En effet, les éléments centraux sont indispensables et non négociables pour définir l'objet. Sans eux, il est impossible à l'individu de se le représenter. Par exemple, une substance qui ne crée pas de la dépendance ne peut pas être une « drogue » pour la majorité des personnes interrogées. Afin de repérer le statut structural des éléments (central vs. périphérique), Moliner (1989) propose d'utiliser un principe de *double négation*, traduisant l'idée selon laquelle un objet doit nécessairement comporter une ou plusieurs caractéristiques précises pour être reconnu en tant qu'objet de représentation. Ainsi, en reprenant notre exemple et suivant les propos de l'auteur, si une substance qui *ne crée pas de la dépendance* (mise en cause de l'élément *dépendance*), n'est pas reconnue, par une grande majorité de participants, comme étant une drogue (deuxième négation, de l'objet cette fois), cela signifie que *dépendance* est un élément central de cette représentation car indispensable (les participants affirment qu'une substance ne peut pas correspondre à de la drogue, si elle ne crée pas de la dépendance).

Le test d'indépendance au contexte (TIC) : à votre avis, un psychologue est-ce toujours, dans tous les cas, une personne qui possède un divan ?

Cette fois-ci, cette technique est basée sur la propriété d'insensibilité aux variations de contexte des éléments centraux : il s'agit du test d'indépendance au contexte (TIC, Lo Monaco, Lheureux & Halimi-Falkowicz, *in press*). Pour rappel, les éléments périphériques revêtent un caractère contextuel qui permet une certaine adaptation de la représentation sociale à des situations différentes. Prenons l'exemple de la représentation sociale du « groupe idéal ». Le partage des mêmes opinions est pour les sujets interrogés un élément périphérique. En effet, il existe, selon ces derniers, des cas où il est possible, voire revendiqué qu'un groupe soit composé de membres qui s'opposent sur certains sujets en matière de points de vue, tout en étant considéré idéal par les sujets. En revanche, de nombreuses études révèlent qu'il est impossible pour les participants qu'un groupe idéal soit composé de membres qui entretiennent des relations d'hostilité. Dès lors, l'élément amitié (antonyme de l'hostilité) est bien un élément central qui reste insensible aux variations de contexte. Partant, un groupe est idéal si, ses membres entretiennent toujours, dans tous les cas, des relations d'amitié. Cette formulation représente le principe de base du TIC. En effet, dans le cadre de cette technique, il s'agit donc de savoir si pour les individus un élément peut être lié ou non de façon trans-situationnelle à l'objet de représentation étudié. Par exemple, pour tester le statut structural de l'élément « amitié » dans la représentation du groupe idéal, on utilisera la formule suivante : *À votre avis, un 'groupe idéal' est-ce toujours, dans tous les cas, un*

ensemble de personnes qui entretient des relations d'amitié ? Si une majorité de personnes répond par l'affirmative, on pourra considérer que pour ces derniers l'élément amitié est insensible aux variations de contexte, qu'il contribue à caractériser le groupe idéal de façon trans-situationnelle et qu'il est donc central.

Pour conclure

On le voit donc bien la théorie du noyau central dispose donc d'un ensemble méthodologique permettant l'étude des représentations sociales tant du point de vue expérimental que du point de vue d'enquêtes plus larges de terrain. Elle comporte des outils dont la mise en œuvre est accessible tant à des chercheurs qu'à des praticiens. Dans cette perspective, cette théorie, de part ses fondements théoriques, ainsi que les voies méthodologiques dont elle dispose, permet l'adoption d'une approche psychosociale intéressante des phénomènes de société.

Références

Abric, J.-C. (1987). *Coopération, compétition et représentations sociales.* Cousset-Fribourg : DelVal.

Abric, J.-C. (1994). *Pratiques sociales et représentations*. Paris : Presses universitaires de France.

Abric, J.-C. (2003). La recherche du noyau central et de la zone muette des représentations sociales. In J.-C. Abric (Ed.), *Méthodes d'étude des représentations sociales* (pp. 59-80). Ramonville Saint-Agne : Erès.

Doise, W. (1990). Les représentations sociales. In J.F. Richard, R. Ghiglione et C. Bonnet (Eds.), *Traité de psychologie cognitive vol. 3* (pp. 113-174). Paris : Dunod.

Dubar, C. (1996). *La socialisation. Construction des identités sociales et professionnelles*, Paris, Armand Colin.

Guimelli, C. (1999). *La pensée sociale*. Paris, Presses Universitaires de France.

Guimelli, C. (2003). Le modèle des schèmes cognitifs de base (SCB). Méthode et applications. In J.-C. Abric (Ed.), *Méthodes d'étude des représentations sociales* (pp. 119-146), Ramonville Saint-Agne : Erès.

Jodelet, D. (1989). Représentations sociales : un domaine en expansion, In. D. Jodelet (Ed.), *Les représentations sociales* (pp. 31-61), Paris : Presses Universitaires de France.

Lo Monaco, G., Lheureux, F., & Halimi-Falkowicz, S. (*in press*). Le test d'indépendance au contexte (TIC) : une nouvelle technique d'étude de la structure représentationnelle. *Revue suisse de psychologie*.

Moliner, P. (1989). Validation expérimentale de l'hypothèse du noyau central des représentations sociales. *Bulletin de Psychologie*, *41*, 759-762

Moscovici, S. (1976). *La psychanalyse, son image, son public*. Paris : Presses Universitaires de France.

Moscovici, S. (1988). Notes toward a description of social representations. *European Journal of Social Psychology*, *18*, 211-250.

Rouquette, M.-L., & Rateau, P. (1998). *Introduction à l'étude des représentations sociales.* Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

Le contenu de la *Revue électronique de Psychologie Sociale* est sous contrat Creative Commons.

http://RePS.psychologie-sociale.org

Comment lire un article scientifique en psychologie sociale ?

Fabrice Gabarrot[1] et David Vaidis[2]

1. Université de Genève, <http://gabarrot.psychologie-sociale.org>
2. Université Paris 10 - Nanterre, <http://vaidis.online.fr/>

Lorsqu'il aborde pour la première fois la littérature scientifique en psychologie sociale, le lecteur peu habitué à ce genre d'écrits est très souvent intimidé, voire dérouté, et ce qui devrait être un passionnant récit des travaux du chercheur devient un décryptage laborieux. Généralement, le lecteur profane entreprend de lire cet article comme n'importe quelle autre pièce de prose, phrase après phrase, mot après mot. Toutefois, il apparaît que cette stratégie ne soit pas appropriée lorsque le lecteur n'est pas habitué à la littérature scientifique, à son jargon et à ses outils. Il est toutefois remarquable que les publications scientifiques suivent en réalité une structure très précise qui a pour objectif de faciliter la lecture et permettre de suivre les idées du chercheur. Cet article se propose d'apporter une aide à la lecture d'articles scientifiques en analysant les différents types de publications, et en apportant quelques techniques de lecture lors des premiers abords. Nous pensons qu'après avoir décodé la structure générale d'un article, le lecteur abordera plus sereinement cette forme particulière de littérature.

Fabrice Gabarrot est assistant de recherche au sein du Groupe de Recherche en Influence Sociale à l'Université de Genève. Il finit actuellement sa thèse sous la direction de Juan Manuel Falomir-Pichastor et de Gabriel Mugny. Ses recherches portent de façon générale sur les facteurs susceptibles de limiter l'influence d'une norme de non-discrimination pourtant prévalente dans nos sociétés actuelles, et en particulier sur l'effet de la similarité intergroupe. David Vaidis est membre du laboratoire de Psychologie Sociale de l'Université de Paris 10 et finit actuellement sa thèse sous la direction de Patrick Gosling. Ses recherches portent notamment sur la dissonance cognitive, sur le concept d'engagement, ainsi que sur l'influence du toucher sur l'acceptation d'une requête.

Pour citer cet article :

Gabarrot F. et Vaidis D. (2007). Comment lire un article scientifique en psychologie sociale ?. *Revue électronique de Psychologie Sociale*, n°1, pp. 65-76. Disponible à l'adresse suivante : <http://RePS.psychologie-sociale.org>.

Le contenu de la *Revue électronique de Psychologie Sociale* est sous contrat Creative Commons.

Il existe différents types de publications scientifiques en psychologie. Les principales lectures obligatoires auxquelles les étudiants sont confrontés sont des ouvrages individuels ou collectifs, des chapitres de manuel, ou encore des articles de revues. Ces publications sont en réalité de natures très différentes et ne suivent pas toujours les mêmes exigences. En outre, la crédibilité qui peut être conférée à chacune n'est pas la même. Sans être garantes d'un crédit sans limites, les revues à comité de lecture offrent la plus grande exigence au niveau de la qualité scientifique. En effet, ces revues passent par ce qui s'appelle un processus d'expertise : pour chaque article envoyé à ces revues, des experts sont désignés parmi les spécialistes du domaine étudié (les « pairs ») pour évaluer les articles, demander des corrections ou des précisions sur certains points du texte, ainsi que pour donner leur avis final sur l'acceptation de l'article pour publication ; on parle alors d'évaluation par les pairs (*peer-reviewing*).

À l'issue de ce processus d'expertise, seule une petite proportion d'articles[1] parmi ceux soumis est finalement publiée. Par conséquent, la sélection opérant, les articles qui arrivent à la fin du processus de publication sont indéniablement d'une plus grande qualité scientifique. Cela ne doit pas pour autant discréditer les autres formes de publications, qui peuvent également être de grande qualité scientifique, ni idéaliser les articles parus dans les revues à comité de lecture en leur attribuant une confiance aveugle : l'idéal est de connaître les critères de sélection des publications pour rester critique et ainsi réaliser ses choix en connaissance de cause. Dans cet article, nous traiterons principalement des articles publiés dans les revues à comité de lecture, qui concernent la plus grande part de l'apport scientifique de la psychologie sociale.

Les revues scientifiques de ce type ne suivent pas une voie de diffusion classique. Elles sont généralement distribuées par le biais d'associations de recherche pour lesquelles l'adhésion fait également office d'abonnement à la revue. La fréquence de parution de ces revues est variable (certaines sont mensuelles, d'autres semestrielles, etc.), de même les publications d'articles ne donnent pas droit à une rétribution : ni droits d'auteur, ni pige ne sont touchés lors de la publication d'un article. Tout au plus, la satisfaction d'avoir apporté sa contribution à la science.

Les revues scientifiques en psychologie sont variées.

Certaines sont généralistes et s'intéressent à la psychologie de manière générale (p.ex., l'*Année psychologique*, *Psychologie française, le Bulletin de psychologie*), d'autres traitent exclusivement de psychologie sociale (p.ex., *Cahiers internationaux de psychologie sociale*, *Revue internationale de psychologie sociale*, *Journal of social psychology*).

Il existe également des revues spécialisées dans un domaine spécifique. De la sorte, certaines revues sont spécialisées dans la publication de recherches appliquées (p.ex., *Basic and applied social psychology* ; *Revue européenne de psychologie appliquée*) ou encore des revues traitant spécifiquement d'un champ de recherche de la psychologie (par exemple *Journal of nonverbal behavior* ; *Group processes and intergroup relations*).

Outre le sujet des articles qui sont publiés au sein de ces revues, le type d'article publié est lui-même dépendant de la revue : certaines revues sont spécialisées dans la publication d'articles présentant des revues de question (p.ex., *Psychological bulletin, European review of social psychology*), alors que d'autres sont spécialisées dans la publication d'articles empiriques (p.ex., *Journal of experimental social psychology, Revue internationale de psychologie sociale*).

1. Robert J. Sternberg (2000) estime à 2% le taux d'acceptation d'articles au *Psychological bulleti*n durant la période ou il était lui-même directeur de publication de cette revue.

Les différents types d'articles scientifiques

Trois grandes catégories d'articles peuvent être définies. Le rapport de recherche empirique[2] (*research report*) est le plus habituel et présente de manière formelle une étude ou une série d'études qui n'a jusqu'alors jamais été publiée. Il existe également une version très courte du rapport de recherche, appelé article court, note de recherche ou *short note*. Il est, en somme, un rapport de recherche condensé (2 à 5 pages) et propose un strict résumé de l'étude, où seuls la procédure et les résultats sont réellement développés. Les études publiées dans ces articles courts disposent de données intéressantes, mais ne proposent généralement pas d'avancées théoriques majeures.

La revue de questions (*review article*) présente un panel d'études publiées généralement dans l'objectif d'émettre de nouvelles hypothèses ou de suggérer des points de développement pour les recherches futures. Ce type d'article ne comporte pas d'études empiriques. Enfin, l'article théorique (*theoritical article*) est proche de la revue de question, mais l'auteur va y développer de nouvelles explications théoriques ou encore comparer l'efficacité d'une théorie par rapport à une autre.

"El Ateneo" Buenos Aires
par Proserpina (2006)

Structure d'un article scientifique

La plupart des articles suivent une architecture stricte prescrite par l'association américaine de psychologie (*American psychological association*, APA) ou toute autre norme prescrite par la revue qui le publie. Celles-ci apportent l'avantage de faciliter la diffusion d'informations pour le lecteur qui peut alors se focaliser sur le fond de l'article sans avoir à jongler avec les différents styles des auteurs. L'APA publie pour cela un ouvrage complet[3] qui définit les normes d'écriture, de présentation et les références d'articles (c.-à-d., les fameuses normes APA).

La majorité des articles de type rapport de recherche suit une structure classique en cinq parties principales. Dans un premier temps, le lecteur va lire le titre et le résumé de l'article. Dans la mesure où ils contiennent les informations qui vont permettre de déterminer l'utilité de l'article en fonction de ses objectifs, il ne faut pas les négliger. Ensuite, le corps de l'article comprend une partie introduction théorique, présentant les recherches antérieures qui sont pertinentes pour le présent article, une partie empirique, décrivant la méthode employée pour le recueil des données, suivie d'une partie résultats, qui développe les analyses statistiques permettant d'appuyer les conclusions de l'auteur. Enfin, la dernière partie nommée la discussion, sera destinée à l'analyse des résultats et à la mise en relation de ces derniers avec la littérature existante.

2. En psychologie, le terme empirique s'oppose à théorique et définit le recueil de données concrètes recueillies sur le terrain ou en laboratoire. L'expérimentation est ainsi un type de recueil de données empiriques.

3. American Psychological Association (2001).

Lorsque l'article présente plusieurs études, chaque partie peut être elle-même divisée en sous parties. La structure de l'article permet au lecteur de s'orienter à travers le texte en fonction des informations qu'il cherche, que ce soit un point théorique, une précision méthodologique, ou les conclusions d'une étude. Nous allons maintenant voir plus en détail la structure d'un article classique, et les informations que sont susceptibles de contenir chacune des parties.

Titre et résumé

Le titre est le premier indicateur du contenu d'un article. Les normes voudraient qu'il soit possible de comprendre la problématique de l'article à partir de la simple lecture du titre. Toutefois, dans la pratique, ce n'est pas toujours le cas. Les chercheurs sont en effet dotés d'un certain sens de l'humour et les titres ont parfois davantage pour objectif de réaliser une accroche auprès le lecteur que de réellement informer de la problématique (p.ex., « la relation entre perception et comportement, ou comment gagner au *Trivial poursuit*[4] » ; « la Terre est ronde ($p < .05$)[5] »). Les articles disposent également d'un résumé (*abstract*). Le titre de la publication, le nom et l'affiliation institutionnelle des auteurs sont accompagnés d'un résumé du texte n'excédant pas 200 mots. Celui-ci se doit de synthétiser l'objectif de l'étude, la méthodologie utilisée, les résultats et même les conclusions des auteurs. Une lecture du résumé est censée permettre au lecteur de se forger une idée du contenu l'article et ainsi lui donner suffisamment d'éléments avant de se lancer dans lecture du corps de l'article. Ces résumés sont accessibles sur les bases de données informatiques et permettent aux chercheurs ou aux étudiants d'identifier les articles qui correspondent à leurs besoins.

« Les chercheurs sont dotés d'un certain sens de l'humour et les titres ont parfois pour objectif de réaliser une accroche auprès le lecteur »

Introduction

Les auteurs posent les bases de l'article dans l'introduction. Celle-ci doit poser le fil conducteur du texte et permettre au lecteur de comprendre les motivations qui ont mené les auteurs à mettre en place cette recherche. Ils y présentent généralement le problème et l'état actuel des choses. L'introduction est en fait bien plus qu'une entrée en matière dans la mesure où elle présente également le contenu théorique initial à la recherche. Chaque introduction est généralement composée de trois parties. La première partie consiste en une ouverture de l'article, la deuxième fait état de la littérature pertinente pour le sujet étudié dans l'article, tandis que la troisième partie sert de transition vers l'étude présentée par les auteurs.

Les premiers paragraphes sont la plupart du temps généraux, et il est difficile de trouver des articles qui rentrent dans le vif du sujet dès la première ligne. En effet, il est de coutume (et recommandé) d'engager un article en entonnoir, c'est-à-dire de commencer par un point de vue général pour aboutir à une problématique spécifique. Il existe plusieurs stratégies d'ouverture. Kendall, Silk et Chu (2000) en identifient six, mais leur liste n'est pas exhaustive. D'après ces auteurs, l'ouverture de l'article peut se faire à l'aide d'une question rhétorique, d'une anecdote de la vie quotidienne, d'une analogie ou d'une métaphore, permettant d'élargir l'étendue de l'article, d'un fait ou de chiffres marquants, d'un fait historique ou bien d'une mise en avant de l'importance de la présente étude en insistant sur le manque de recherche sur le sujet.

4. Dijksterhuis, et van Knippenberg (1998).

5. Cohen (1994).

La deuxième partie de l'introduction sert à présenter les recherches précédentes qui sont pertinentes pour l'étude développée dans l'article. La partie théorique d'une étude peut répondre à différents objectifs. Tout d'abord, cette présentation peut faire l'objet d'une approche historique d'un champ de recherche. Après avoir situé la thématique générale, les auteurs en viennent souvent à développer brièvement l'évolution historique ou du moins les dernières approches en date. Puis ils proposent une nouvelle ligne de recherche dans la continuité de la précédente. La partie théorique peut avoir pour objectif d'intégrer, comparer, ou confronter des champs théoriques ou des résultats empiriques de différentes sous-disciplines ou d'approches conceptuelles différentes, afin d'en expliquer les incohérences. L'objectif final de cette partie théorique peut également être d'introduire un nouveau modèle conceptuel, qui sera évalué dans la ou les expériences rapportées dans l'article.

La troisième partie de l'introduction fait la transition entre la théorie et la partie empirique. Elle présente les hypothèses théoriques des auteurs et résume la méthodologie qu'ils ont employée pour tester ces hypothèses.

Dans le cas d'articles proposant plusieurs études, l'introduction générale est plus longue et chaque étude fait l'objet d'une petite introduction qui lui est propre, présentant les nouveaux concepts qui sont ajoutés dans cette nouvelle expérience.

Lors de la lecture d'un article, vous devez vous assurer d'avoir compris l'ensemble de cette partie. Si vous ne savez pas pour quelles raisons les auteurs traitent de la problématique soulevée, il vous sera impossible de comprendre convenablement la méthode, les résultats, ni même la discussion. Jordan et Zanna (1999) proposent de se poser les questions suivantes après avoir lu la partie introductitive pour s'assurer d'avoir compris la démarche des auteurs : Quel est le problème étudié et pour quelles raisons ? De quelle manière cette étude s'inscrit-elle dans les études précédentes et propose-t-elle d'aller au-delà ? Quels problèmes les chercheurs espèrent-ils résoudre avec cette étude et de quelle manière ?

Méthode

La méthode correspond en quelque sorte à une recette de cuisine : de la même manière qu'une recette énumère les ingrédients, le type d'ustensiles à utiliser et le mode de cuisson nécessaire, la méthode informe de la procédure à suivre pour répliquer les résultats des auteurs, pour obtenir le même gâteau en somme.

Cette partie est en effet très précise dans la mesure où, si la science se base sur la recherche d'invariants, les résultats d'une étude doivent de ce fait être « réplicables » lorsque les mêmes conditions sont réunies. La méthode doit permettre à elle seule de reproduire la même expérience et – normalement – d'observer les mêmes résultats. La précision de cette partie, doit également donner les moyens aux autres chercheurs et experts d'examiner la procédure et déceler d'éventuels éléments d'ordre méthodologique susceptibles d'expliquer les résultats obtenus, voire de remettre en cause la validité de l'étude. De ce fait, la méthode est la partie la plus structurée du texte. Elle présente, point par point, les éléments avec assez peu de variation d'un article à l'autre. Cette partie peut éventuellement être engagée par une vue d'ensemble (*overview*), qui résume la méthode et permet de se forger une idée du déroulement de l'étude. Par la suite, on retrouve généralement une sous partie nommée *population* (ou *participants*), qui précise le type et la taille de l'échantillon utilisé dans le cadre

de l'étude ainsi que le mode de recrutement. Le *matériel* est également précisé, la nature des questionnaires et leur construction. Lorsque des équipements particuliers (en anglais, *apparatus*), appareils d'enregistrement physiologique (p.ex., *électro-encéphalogramme*, *réflexe psycho-galvanique*) ou procédures informatiques (p.ex., *Implicit attitude test*), ont été utilisés pour l'étude, les spécifications des outils et paramètres utilisés sont informés dans cette section.

L'élaboration d'une expérience ou d'un questionnaire censé mettre en évidence le lien entre plusieurs concepts psychologiques nécessite d'opérationnaliser ces concepts, c'est-à-dire de les rendre observables dans le contexte étudié. La plupart des concepts qui intéressent les psychologues ne sont pas toujours facilement observables directement. Par exemple, il est impossible d'observer directement l'intelligence d'une personne. Le chercheur doit donc définir l'intelligence (comme une faculté générale – le facteur g — ou comme un ensemble de facultés indépendantes — l'intelligence spatiale, numérique, et verbale), puis construire un outil (par exemple, un test de Quotient intellectuel) qui lui permet de mesurer l'intelligence ainsi définie. On nomme « variable » le concept étudié et sa définition opérationnelle[6]. Cette opérationnalisation est présentée dans la partie méthode. L'ensemble des variables opérationnelles est défini dans la méthode.

La *procédure* (ou le *déroulement*) présente l'étude comme une histoire qui est contée au lecteur et narre ce qui arrive aux participants depuis leur recrutement jusqu'à la fin de l'étude. Pour bien comprendre la procédure utilisée par le chercheur, imaginez-vous à la place du participant qui arrive au laboratoire. Une dernière sous partie intitulée *Démystification* (ou plus généralement *Debriefing*), informe de la manière dont les participants sont mis au courant des objectifs réels de l'étude. Enfin, la méthode est close par les hypothèses opérationnelles, soit la traduction concrète des attentes théoriques des chercheurs.

La compréhension de la méthodologie reste essentielle pour évaluer la pertinence, les limites, et la validité des conclusions d'une étude. L'acquisition de connaissances méthodologiques se faisant difficilement à la seule lecture des articles empiriques, il est de ce fait nécessaire de se familiariser avec ces concepts en suivant un cursus d'étude, ou en lisant des articles ou chapitres spécialisés dans la méthodologie. Une bonne approche peut se faire à l'aide de lecture d'ouvrages portant sur la méthodologie de recherche (p.ex. Delhomme & Meyer, 2002 ; Reis & Judd, 2000). Une fois que vous serez à l'aise avec ces concepts méthodologiques, posez-vous les questions suivantes lors de vos lectures : quelles sont les variables et comment sont-elles opérationnalisées ? Ces opérationnalisations sont-elles pertinentes pour tester les hypothèses avancées ? Quelle validité peut-on conférer à la méthodologie mise en place ?

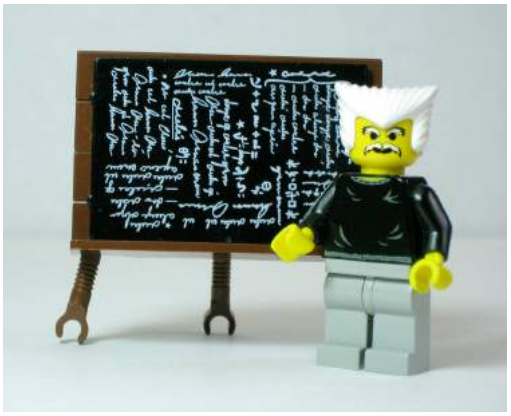
Selon ses objectifs, cette partie peut n'être que survolée par le lecteur. En effet, elle apporte uniquement des réponses d'ordre technique et il est tout à fait possible de s'en passer et de n'y revenir que si vous avez besoin d'un éclairage sur la manière dont les chercheurs ont mis en place leur étude.

6. NDLR : Ces notions méthodologiques feront l'objet d'un prochain article.

Résultats

La partie résultats est généralement la plus complexe à comprendre pour le lecteur novice. En effet, elle est bien souvent perçue comme une suite de tests statistiques plus ou moins hermétiques aux étudiants qui s'attardent tout au plus quelques minutes sur les tableaux résumant les données. Pourtant, si elle n'est pas essentielle à la compréhension du texte, elle apporte des informations indispensables concernant les informations recueillies lors de l'étude et les conclusions qui peuvent en être tirées.

Cette partie présente ainsi dans un premier temps des statistiques descriptives et y adjoint des tests statistiques pour évaluer les hypothèses avancées par les auteurs. La plupart du temps, les résultats sont résumés sous forme de phrases auxquelles sont accolées les informations statistiques (moyennes et tests). Des tableaux ou des figures peuvent également être présents pour synthétiser les données.



Albert Einstein par Dunechaser (2007)

La difficulté de cette partie réside dans la compréhension des tests et les valeurs qui y sont associées. La plupart du temps, ce sont des tests statistiques classiques qui sont utilisés (analyse de la variance – ANOVA, χ^2, régression…). Prendre le temps de bien comprendre les informations contenues dans ces tests permet de faciliter la lecture. Plusieurs informations sont systématiquement contenues lors de la présentation d'un test. Les auteurs commencent généralement leur analyse par citer le test utilisé (p.ex., χ^2 ; ANOVA ; régression), puis après avoir donné le sens des résultats avec les moyennes, ils donnent les informations sur les tests : les paramètres du test le plus souvent entre parenthèses (degrés de liberté effet ; degré de liberté erreur ; nombre de participants), la valeur de l'indice du test (p.ex., χ^2 ; t ; F), ainsi que le fameux p associé aux valeurs de l'indice et des paramètres. Les indices (F, t, ou autres) correspondent à une valeur calculée sur la base des données et qui va être comparée à une valeur théorique (trouvée dans des tables de F, de t, etc.) afin d'obtenir un autre indice : p.

Ce p correspond à la probabilité d'obtenir cette valeur calculée, et donc d'observer ces résultats, si ceux-ci étaient dus au hasard. En d'autres termes, le p indique le risque de se tromper en considérant que l'hypothèse nulle[7] est rejetée, et qu'il existe un lien entre les variables étudiées. En psychologie, la valeur arbitraire d'acceptation d'un effet est arbitrairement établie à .05, soit 5% de risque. Si la valeur de p est inférieure à ce seuil, c'est que les données montrent un effet statistiquement significatif. Quand le risque est supérieur à .10, les auteurs marquent *ns* à côté du test pour indiquer le celui-ci est *non significatif*. Certains auteurs vont également marquer cet effet si la valeur oscille entre .05 et .10 (entre 5% et 10% de risque) : ils parlent alors d'effets tendanciels. Cependant, cette appellation laisse supposer que la probabilité

7. La logique des tests statistiques utilisée en psychologie nécessite l'utilisation du test d'hypothèse nulle. Les chercheurs postulent qu'il n'y a pas de lien entre les concepts qu'ils sont en train d'étudier (appelée hypothèse nulle, et notée H0). Ensuite, ils cherchent à déterminer, entre autres informations, quelle est la probabilité d'observer ces données si H0 était vraie, et donc, de rejeter H0 à tort.

de rejeter l'hypothèse nulle à tort est un indicateur de l'ampleur de la relation entre les variables étudiées, ce qui est absolument faux. Pour connaître la force de la relation entre les variables étudiées, le chercheur doit indiquer d'autres informations, telles que la taille de l'effet. Les indices de taille d'effet varient selon les tests statistiques utilisés (R^2 ; Eta^2 ; *Phi ; d de Cohen*), mais le principe reste le même : plus la valeur de l'indice de taille d'effet est grande, plus l'effet mesuré est important. De manière générale, ces indices de taille d'effet représentent la proportion de la variabilité dans la mesure de l'une des variables étudiées qui peut être expliquée par la ou les autres variables d'intérêt.

Il vous est conseillé de prendre le temps de lire cette partie, même si vous ne comprenez pas entièrement les informations qui y sont contenues lors de vos premières lectures. Par ailleurs, si vous envisagez de consulter régulièrement cette littérature spécialisée (dans le cadre de vos études, ou autre), vous familiariser avec ces tests vous permettra, lorsque vos connaissances en statistiques seront suffisantes, à la fois de mieux comprendre l'utilité des statistiques enseignées et de mieux comprendre ce que les auteurs ont réalisé pour vérifier leurs hypothèses. Cette partie est, sans autre comparaison, ce qui est le plus difficile à comprendre pour un lecteur non-initié. Toutefois, rassurez-vous, tous les étudiants sont passés par cet apprentissage, et ce n'est pas insurmontable pour peu que l'on s'attache à essayer de comprendre.

old book stara ksiazka par v.max1978 (2006)

Discussion

La discussion est la partie finale de l'article dans laquelle les auteurs résument leurs résultats et tirent leurs conclusions. Dans certains cas, l'article ne présente pas une étude, mais plusieurs études. La discussion est alors scindée en plusieurs sous discussions : une courte discussion après chaque présentation d'expériences, puis une discussion générale qui synthétise l'ensemble des informations. La plupart du temps, les auteurs reprennent les principaux résultats de leur analyse, puis discutent les hypothèses associées. Les données sont alors interprétées au regard de la théorie annoncée dans l'introduction. Le dernier paragraphe de l'article va souvent plus loin que l'analyse même des données et suggère des études futures pour continuer l'investigation de la théorie développée.

La discussion est généralement la partie plus riche de l'article. C'est dans cette partie que les auteurs réalisent réellement un apport pour la discipline : ils y synthétisent les objectifs de la recherche, les résultats, et leurs conclusions personnelles. Toutefois, comme vous devez l'avoir compris, il est indispensable d'avoir bien compris l'introduction pour appréhender la discussion. Si lors de la lecture de cette partie, vous vous rendez compte que vous ne la comprenez pas, retournez à l'introduction pour reprendre les bases de l'article.

Quelques conseils aux étudiants

Lisez régulièrement et intelligemment

Ne vous laissez pas impressionner. Prenez le temps de lire des articles et ouvrages de psychologie. Mettez-vous au calme et lisez régulièrement. Plus vous en lirez, plus vous prendrez de l'assurance dans ces lectures et plus il vous sera, de fait, plus facile de comprendre leur contenu. Il est possible de lire un article scientifique en utilisant plusieurs stratégies. Avant tout, il est important de définir les objectifs qui vont guider la lecture de l'article. La façon d'aborder l'article va différer en fonction des informations qui vous sont nécessaires. Un article scientifique ne sera pas abordé de la même façon que vous cherchiez une information théorique, un point de méthodologie, un résultat particulier, ou une interprétation de ce résultat. Parmi les stratégies disponibles, il est possible notamment de ne pas lire l'intégralité de l'article. Par exemple, le lecteur débutant pourra commencer en ne lisant que les parties introduction et discussion, le temps de se familiariser avec le jargon employé dans la discipline ou dans le champ d'étude qui l'intéresse, et pourra ensuite changer de stratégie.

Il est possible également de lire les différentes parties dans le désordre. Par exemple, le lecteur qui désire se familiariser avec la lecture des résultats d'une étude pourra lire la partie empirique de l'article *après* avoir lu la partie discussion. En effet, cette dernière reprenant les résultats sous forme de phrases, elle peut servir de guide dans la compréhension des analyses statistiques. Finalement, le lecteur est libre de choisir la ou les parties à lire, en fonction de ses objectifs immédiats.

« lisez régulièrement et intelligemment... n'ayez pas peur des articles anglophones... rédigez des synthèses d'articles... »

Assurez-vous également d'avoir compris le résumé avant de vous lancer dans la lecture complète de l'article. Cela peut sembler évident, mais une compréhension générale de l'article devrait vous faciliter la compréhension des détails.

N'hésitez pas à relire un article que vous n'avez pas compris dans son intégralité lors d'une première lecture. Si vous disposez de suffisamment de temps, laissez-vous quelques jours puis recommencez à lire l'article depuis le début. Il est essentiel de comprendre l'article pour restituer fidèlement les idées des auteurs. En faisant l'impasse sur des notions incomprises ou si vous ne comprenez pas le point de vue de l'auteur, vous risqueriez de mal interpréter ses propos. De plus, comme chaque auteur a des objectifs différents, et met l'emphase sur des faits ou résultats différents, lorsqu'il décrit une recherche dans son propre article, il est recommandé de vous référer à la source originale, plutôt que d'aborder un article par le biais d'un autre article. Ce conseil est particulièrement pertinent pour les personnes qui utilisent cette source dans le but d'écrire un article journalistique ou un résumé de recherche. Il est parfois surprenant de découvrir un article après en avoir pris connaissance par le biais d'un autre auteur, pour s'apercevoir que les conclusions tirées par ce dernier sont à mille lieues de celles de l'auteur original.

N'ayez pas peur des articles anglophones

Vous vous rendrez rapidement compte que la lecture d'article en langue anglaise est indispensable à une appréhension générale de notre discipline. N'attendez pas : commencez à lire le plus tôt possible des articles scientifiques en anglais. Essayez de commencer par des *short notes* pour ne pas vous « épuiser » sur une lecture. Vous verrez que c'est plus simple qu'il n'y paraît. L'anglais scientifique est très proche du français et la plupart du lexique scientifique est transparent.

En outre, les exigences d'écriture d'un article scientifique sont telles que lire en anglais est en fait bien plus facile qu'il n'y paraît. La plupart des articles, chapitres ou ouvrages concernant l'écriture d'articles (Bem, 2003 ; Silvia, 2007 ; Sternberg, 2000) insistent sur l'importance de la simplicité du langage utilisé. Le chapitre 2 du manuel de l'APA (5ème édition) est exclusivement réservé aux conseils de rédaction, et accentue également l'importance de la concision et de la précision de la rédaction. Si bien qu'il devient simple de lire un article, même si on n'a qu'une maîtrise limitée de l'anglais. Paul Silvia (2007) résume cela avec humour et pertinence :

> « *Vous n'êtes pas en train de réaliser un récit profond ni même de composer des métaphores visant à exposer les mystères du cœur de l'homme. La subtilité de votre analyse de variance n'amènera jamais des larmes aux yeux de vos lecteurs, alors que l'ennui qu'elle suscite le peut certainement.*[7] »

Rédigez des synthèses d'articles

Après avoir lu un grand nombre d'articles, il est courant d'en d'oublier la source, même si les informations sont vaguement présentes. Pour pallier ce problème, il est vivement conseillé de rédiger une synthèse des articles lus. Pour mener cela à bien, nous conseillons de reprendre chaque partie et de séparer les idées abordées dans le texte. L'écriture scientifique a généralement l'avantage de séparer les idées paragraphe par paragraphe, et il possible de résumer chaque paragraphe en une ou deux phrases. Vous pouvez très bien opter pour une architecture synthétique des informations de la partie méthode. Le plan, la population, et les variables peuvent facilement faire l'objet de petite rubrique permettant de comparer en un seul coup d'œil deux méthodologies.

Une retranscription du résumé (ou traduction si l'article est en langue anglaise) vous permet d'avoir l'aperçu de l'article sans rechercher votre version papier. Il est également conseillé de conserver dans un coin du document la référence complète de l'article aux normes bibliographiques en vigueur. Outre le gain de temps lorsque vous aurez à rédiger vos bibliographies – ce qui est déjà appréciable –, cela vous permettra de bien distinguer les articles des mêmes auteurs parus la même année. Cela peut paraître négligeable, mais certains chercheurs ont une production tellement dense qu'il est laborieux de parcourir tous les articles de la même année pour retrouver celui dont est tirée la synthèse. Pensez également à bien distinguer les idées des différents auteurs : quand les auteurs font référence à d'autres articles, séparez ces idées en précisant la référence d'où est tirée l'idée.

Privilégiez les formats électroniques

Si vous entamez des études en psychologie, il est au début facile de conserver des articles et synthèses sous leur traditionnelle forme papier. Après quelques années, cela devient un véritable calvaire de stocker et retrouver ses documents.

7. "You're not crafting a deep narrative or composing metaphors that expose mysteries of the human heart. The subtlety of your analysis of variance will not move your readers to tears, although the tediousness of it might."

Il est bien sûr possible de maintenir une organisation telle qu'il vous sera possible de toujours retrouver vos documents. Personnellement, nous vous conseillons d'opter pour un format électronique pour stocker vos résumés et vos articles (dans la mesure du possible quand ils existent en forme numérique). Ces formats offrent l'avantage d'être duplicables, stockables et transportables où que vous alliez. Des sauvegardes régulières vous préviennent des pertes malencontreuses de documents (intempéries, oublis, prêts…). En outre, les systèmes de fichiers permettent aujourd'hui de réaliser des recherches pertinentes au sein même du fichier, ce qui permet par exemple de retrouver une référence citée dans l'article.

Vous pouvez également utiliser des logiciels de base de données (p.ex., *Endnote*, *Reference manager*, *Bibus*, *Jabref*) qui vous permettent de stocker les références et résumés de toutes vos communications. Il en existe plusieurs sur le marché. Une bonne maîtrise de ces logiciels offre un gain de temps non négligeable pour la recherche d'article. Quel que soit votre choix de stockage, garantissez-vous un ordre qui vous permettra de retrouver vos articles et synthèses rapidement.

Pour aller plus loin

Delhomme, P., & Meyer, T. (2002) *La recherche en psychologie sociale. Projets, méthode et techniques* (2e Ed.). Paris : Armand Colin, Collection Cursus.

Reis, H. T. & Judd, C. M. (2000). *Handbook of Research Methods in Social and Personality Psychology*. New York: Cambridge University Press.

Lexique

ANOVA (ANalysis Of Variance) : test statistique couramment utilisé en psychologie sociale expérimentale pour comparer des moyennes de scores entre deux groupes.

IAT (Implicite Association Test) : test informatique basé sur le temps de réponses des participants.

Réflexe Psycho-Galvanique (RPG, également nommé Réponse Electro-Dermale ou encore Galvanic Skin Response en anglais) : mesure de la variation de la résistance de la peau au passage du courant électrique.

Références

American Psychological Association (2001). *Publication Manual of the American Psychological Association* (5th ed.). DC, Washington: American Psychological Association.

Bem, D. J. (2003). Writing the empirical journal article. In J. M. Darley, M. P. Zanna & H. L. Roediger III (Eds.), *The compleat academic: A practical guide for the beginning social scientist* (2nd ed.). Washington, DC: American Psychological Association.

Cohen, J. (1994). The earth is round ($p < .05$). *American Psychologist*, 49(12), 997-1003.

Delhomme, P., & Meyer, T. (2002) *La recherche en psychologie sociale. Projets, méthode et techniques* (2e Ed.). Paris : Armand Colin, Collection Cursus.

Dijksterhuis, A., & van Knippenberg, A. (1998). The relation between perception and behavior, or how to win a game of trivial pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(4), 865-877.

Jordan, C. H., & Zanna, M. P. (1999). How to read a journal article in social psychology. In R. F. Baumeister (Ed.), *The Self in Social Psychology* (pp. 461-470). Philadelphia: Psychology Press.

Reis, H. T. & Judd, C. M. (2000). *Handbook of Research Methods in Social and Personality Psychology*. New York: Cambridge University Press.

Silvia, P. J. (2007). *How to write a lot: A practical guide to productive academic writing*. Washington, DC: American Psychological Association.

Sternberg, R. J. (2000) *Guide to publishing in psychology journals*. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2000.

Le contenu de la *Revue électronique de Psychologie Sociale* est sous contrat Creative Commons.

http://RePS.psychologie-sociale.org

[PROCÉDURE]

La *Revue électronique de Psychologie Sociale* est une revue de vulgarisation scientifique en langue française. Elle a pour objectif rendre accessible la psychologie sociale et d'en diffuser les savoirs à un large public non spécialiste. Vous pouvez soumettre vos articles pour publication dans la RePS par voie électronique à REPS@psychologie-sociale.org ou par courrier classique en deux exemplaires à :

RePS – AfPS
Édition de la RePS
UFR SPSE, Bat. C
Université Paris 10
F-92001 Nanterre Cedex

La *Revue électronique de Psychologie Sociale* publie (a) des articles théoriques présentant une théorie de la psychologie sociale et ses différents développements au sein d'un même champ théorique, ou bien une approche particulière en extrayant ses spécificités, (b) des articles présentant des applications des théories de la psychologie sociale ; (c) des notes méthodologiques dont l'objectif est de donner au lecteur des outils lui permettant d'accéder à la littérature scientifique, et (d) des articles « retour aux sources » qui présente brièvement une étude princeps de la psychologie sociale. Les auteurs souhaitant proposer un article, notamment dans le cas d'une note méthodologique, peuvent contacter le comité éditorial préalablement à leur soumission pour orienter leur rédaction. L'expertise est nominale, néanmoins l'anonymat peut être demandé par les auteurs lors de la soumission.

[SOUMETTRE UN ARTICLE]

Forme du texte

L'ensemble du document doit être en interligne 1½ en police TNR 12. Le document doit comprendre une photo et une courte présentation des auteurs. Un résumé doit être joint au texte mais sera inclus à la manière d'une présentation de l'article plus qu'un résumé en tant que tel. Il pourra faire l'objet de modifications de la part du comité éditorial. Les termes spécifiques doivent être définis dans un glossaire en annexe (ex. acronyme, anglicisme, termes techniques, etc.) L'article doit être court (5 à 10 pages).

Contenu du texte

Les auteurs doivent présenter des théories de la psychologie sociale et éviter de mettre en valeur leurs propres travaux. Les parties empiriques ne sont nécessaires qu'en guise d'illustration de la théorie. Le cas échéant, elles doivent être le plus court et concis possible. Evitez surtout la structure classique de la partie méthodologie d'un article empirique (participants, procédure, etc.).

Lors de la rédaction de votre document, gardez toujours à l'esprit que le public visé par cette revue est novice ou peu habitué au domaine que vous présentez. Le style attendu est plus proche du « journalisme scientifique » que de l'habituel article empirique

Bibliographie et références

Contrairement aux publications auxquelles vous êtes coutumiers, vos présents lecteurs n'ont pas besoins de disposer d'une bibliographie exhaustive des références citées. Votre document sera relu par un spécialiste du domaine, assurez-vous simplement de donner des informations claires et exactes, sans pour autant en citer systématiquement la source. Limitez les références bibliographiques au strict minimum. Evitez de citer ou de faire référence à des travaux non publiés, marginaux ou de mettre en avant vos travaux sans raison valable.

Vous mettrez en fin de document une bibliographie aux normes APA. Vous êtes également invités à donner une ou deux références plus générales (en français de préférence) sur une page à part pour permettre aux intéressés d'approfondir les propos développés. Ces références doivent être, dans la mesure du possible, généralistes et complètes. Il n'est pas nécessaire qu'elles aient été citées dans le texte. Une récente revue de questions faisant l'unanimité ou un ouvrage de référence feraient parfaitement l'affaire.

[EXPERTISER POUR LA RePS]

Si vous souhaitez vous porter volontaire pour expertiser des articles de la RePS, merci de bien vouloir renvoyer le formulaire ci-joint ainsi qu'un CV à REPS@psychologie-sociale.org

NOM et PRÉNOM :

ADRESSE DE CORRESPONDANCE :

POSITION ou TITRE :

COURRIEL :

TÉLÉPHONE :

Nombre annuel d'expertises maximales souhaitées :

Quels sont les domaines et thématiques dans lesquels vous êtes le plus à l'aise :

[OURS]

Équipe éditoriale 2007-2008

Olivier Codou, Fabrice Gabarrot, David Vaidis

infographie, site internet

Johann L'Ecolier

Maquette et mise en page

Sylvain Delouvée

Remerciements

Jean-Léon Beauvois, Clémentine Bry, Sylvain Delouvée, Arnauld Fouquet, Daniel Gilibert, Jean-Baptiste Légal, Grégory Lo Monaco, Daniel Priolo Daniel et Dimitri Vasiljevic.

La *Revue électronique de Psychologie Sociale* (RePS) est une revue éditée par l'Association francophone de Psychologie Sociale (AfPS) dont le siège social est situé 5 rue Rousselle, 92800 Puteaux, France.

ISSN en cours

La *Revue électronique de Psychologie Sociale* est soumise à une licence Creative Commons : l'ensemble de la revue peut être librement diffusé et utilisé sans demande auprès de l'éditeur à condition que les auteurs et la revue soient cités et qu'aucune modification ne soit apportée au texte original. Pour toute autre utilisation, un accord exprès de l'éditeur, préalable et écrit, est nécessaire.

2007, numéro 1