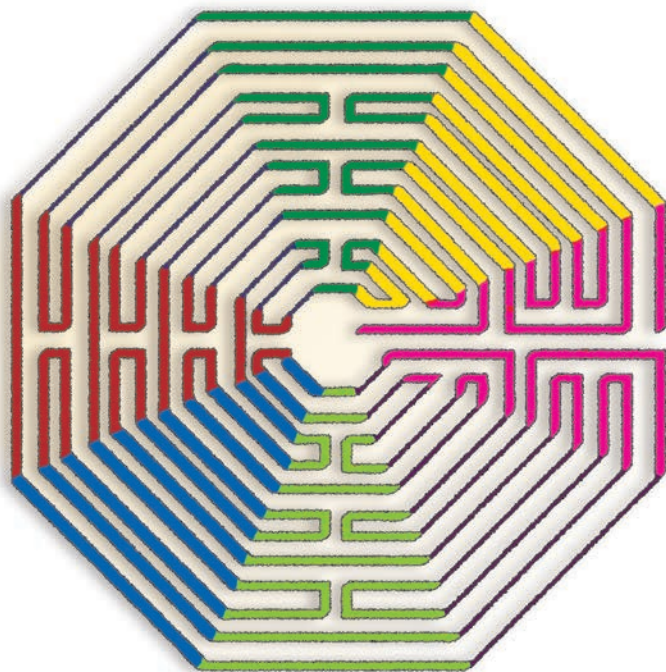


André Lévy
Sylvain Delouée

Psychologie sociale

Textes fondamentaux
anglais et américains

Préface de Serge Moscovici



DUNOD

Nouvelle édition
actualisée

TABLE DES MATIÈRES

PRÉFACE (Serge Moscovici)	VI
INTRODUCTION (André Lévy, Sylvain Delouée)	I

Première partie

Perception sociale et attitudes

INTRODUCTION	8
CHAPITRE 1. ÉVEIL ET RÉDUCTION DE LA DISSONANCE DANS DES CONTEXTES SOCIAUX (Leon Festinger et Elliot Aronson)	13
CHAPITRE 2. LA FORMATION D'IMPRESSIONS SUR LA PERSONNALITÉ (Solomon Asch)	29
CHAPITRE 3. INTERVENTION DE TÉMOINS DANS UNE SITUATION D'URGENCE : LA DIFFUSION DES RESPONSABILITÉS (John M. Darley et Bibb Latané)	49
CHAPITRE 4. LE PSYCHOLOGUE INTUITIF ET SES LIMITES : DISTORSIONS DANS LE PROCESSUS D'ATTRIBUTION (Lee Ross)	61
CHAPITRE 5. ANALYSE DISCURSIVE DES ATTITUDES (Jonathan Potter et Margaret Wetherell)	71

Deuxième partie

Processus de communication et interrelations

INTRODUCTION	84
CHAPITRE 6. LES BASES PSYCHOLOGIQUES DES RUMEURS (Gordon W. Allport et Leo J. Postman)	89

CHAPITRE 7.	CODAGE ET VALEUR (Gregory Bateson)	105
CHAPITRE 8.	UNE TRACE DANS LE SABLE. DIALOGUES DÉFINITIONNELS DANS LES RELATIONS DE MALTRAITANCE ENVERS LES FEMMES (Lora Bex Lempert)	111
CHAPITRE 9.	DISCOURS COMMUNAUTAIRE ET CONFLIT : L'ORGANISATION DE CATÉGORIES SOCIALES DANS LES RÉCITS D'UNE « ÉMEUTE » (Jonathan Potter et Stephen Reicher)	127

Troisième partie

Relations intragroupes

INTRODUCTION		138
CHAPITRE 10.	DÉVIATION, REJET ET COMMUNICATION (Stanley Schachter)	143
CHAPITRE 11.	UNE ÉTUDE EXPÉRIMENTALE DU COMMANDEMENT ET DE LA VIE EN GROUPE (Ronald Lippitt et Ralph K. White)	163
CHAPITRE 12.	VICTIMES DE LA PENSÉE DE GROUPE : UNE ÉTUDE PSYCHOLOGIQUE DES DÉCISIONS ET DES ÉCHECS EN POLITIQUE ÉTRANGÈRE (Irving Janis)	177
CHAPITRE 13.	À BEAUCOUP D'OUVRIERS LA TÂCHE EST AISÉE : CAUSES ET CONSÉQUENCES DE LA FAINÉANTISE COLLECTIVE (Bibb Latané, Kipling Williams et Stephen Harkins)	187

Quatrième partie

Relations intergroupes, contrôle social

INTRODUCTION		204
CHAPITRE 14.	LA THÉORIE DU GROUPE DE RÉFÉRENCE ET LA MOBILITÉ SOCIALE (Robert K. Merton et Alice S. Kitt)	209
CHAPITRE 15.	LES FONCTIONS DES CONFLITS SOCIAUX (Lewis A. Coser)	219
CHAPITRE 16.	UNE THÉORIE INTÉGRATIVE DU CONFLIT INTERGROUPE (Henri Tajfel et John Turner)	223
CHAPITRE 17.	« LES ASPECTS COGNITIFS DU PRÉJUGÉ » D'HENRI TAJFEL ET LA PSYCHOLOGIE DE L'INTOLÉRANCE (Michael Billig)	235

*Cinquième partie***Identité sociale, socialisation**

INTRODUCTION	248
CHAPITRE 18. NOTRE MONDE ADULTE ET SES RACINES DANS L'ENFANCE (Melanie Klein)	253
CHAPITRE 19. DILEMMES IDENTITAIRES CHEZ LES HOMMES SOUFFRANT D'UNE MALADIE CHRONIQUE (Kathy Charmaz)	267
CHAPITRE 20. NÉGOCIER L'IDENTITÉ SOCIALE QUAND LE CONTEXTE CHANGE : MAINTIEN DE L'IDENTIFICATION ET RÉPONSE À LA MENACE (Kathleen A. Ethier et Kay Deaux)	287

*Sixième partie***Changement social**

INTRODUCTION	306
CHAPITRE 21. DES SYSTÈMES SOCIAUX COMME DÉFENSES CONTRE L'ANXIÉTÉ DÉPRESSIVE ET L'ANXIÉTÉ DE PERSÉCUTION CONTRIBUTION À L'ÉTUDE PSYCHANALYTIQUE DES PROCESSUS SOCIAUX (Elliott Jaques)	311
CHAPITRE 22. DÉCISIONS DE GROUPE ET CHANGEMENT SOCIAL (Kurt Lewin)	329
CHAPITRE 23. TORNADES ET TOURBILLONS DES RIVIÈRES DE LA VIE (Dan Bar-On)	351

*Septième partie***Orientations épistémologiques et méthodologiques**

INTRODUCTION	370
CHAPITRE 24. L'APPROCHE CRITIQUE EN SCIENCES SOCIALES (Stephanie Taylor)	375
CHAPITRE 25. VERS UNE DÉFINITION PLUS FINE DE LA RECHERCHE-ACTION (Harry Coenen)	379
CHAPITRE 26. LA PSYCHOLOGIE SOCIALE COMME CONSTRUCTION SOCIALE : UNE VISION ÉMERGENTE (Kenneth J. Gergen)	393

PRÉFACE

Il était dans le destin d'André Lévy de publier un ouvrage d'initiation à la pensée des classiques de langue anglaise, un ouvrage qui lui-même figure parmi nos classiques, parmi les premiers manuels qui ont permis à de nombreuses générations d'étudiants de s'initier à la psychologie sociale. Il faut bien dire que le charme principal de chaque article ou partie se reconnaît au style personnel des auteurs, la valeur novatrice des idées et aux travaux qu'il a inspirés depuis sa publication. Il est donc vain de s'interroger sur sa valeur d'exemple ou sa pertinence contemporaine, car même ceux qui n'aiment pas les idées ne contestent pas leur valeur et surtout leur valeur pédagogique.

C'est un fait certain, que si ces textes classiques sont des exemples théoriques, ils sont devenus en un sens des contre-exemples rhétoriques, par rapport aux travaux plus récents présentés dans ce nouvel ouvrage. Ils illustrent les évolutions ayant modifié les règles d'écriture, les critères de preuve, les orientations méthodologiques, les finalités de recherche. Par exemple, je ne suis pas certain que le texte sur le changement des habitudes alimentaires serait jugé favorablement par le comité de lecture d'une revue. Et pourtant, justement, cette confrontation met en relief le caractère remarquable des textes anciens : l'audace de l'imagination, l'étrangeté de la saisie des phénomènes, et l'expérience mentale (*gedanken experiment*) illumine tout. Mais ce qui enchante les lecteurs c'est l'écriture heureuse qui transmet page après page un sentiment de rigueur et de maîtrise, la confiance qu'ils ne perdent pas leur temps en déchiffrant avec une attention soutenue le texte. Quiconque lira pour la première fois ce livre aimera le style et la tenue des parties.

Ces articles, je les ai relus, car il y a toujours quelque chose à découvrir ou redécouvrir. Une autre qualité de ce livre est de rester fidèle à une vision de la psychologie sociale proche de la sociologie, voire de l'anthropologie, et de l'intervention pratique. Il n'y a pas de raison de prolonger cette préface. J'ose à peine risquer un jugement sur la qualité et le succès de ce livre. En fait, j'espère que ce sera un *happening* éditorial, le signe que la psychologie sociale intéresse toujours.

Serge Moscovici

Chapitre 1

ÉVEIL ET RÉDUCTION DE LA DISSONANCE DANS DES CONTEXTES SOCIAUX

Leon Festinger et Elliot Aronson¹

1. Ce chapitre a été spécialement rédigé pour *Group Dynamics*, 2^e éd., éd. par Cartwright et Zander, Row Peterson, 1960, p. 214-232.

La théorie de la dissonance concerne des processus psychologiques internes de l'organisme de l'individu. Les notions essentielles de cette théorie sont extrêmement simples : l'existence simultanée d'éléments de connaissance qui d'une manière ou d'une autre ne s'accordent pas (dissonance) entraîne de la part de l'individu un effort pour les faire d'une façon ou d'une autre mieux s'accorder (réduction de la dissonance).

Il va de soi que pour vérifier empiriquement ces notions et leur donner une valeur pour la prédiction, il est nécessaire de spécifier les conditions dans lesquelles se produit cette dissonance ainsi que les différentes manières possibles de la réduire et les manifestations observables de tentatives de réduction de dissonance.

Nous ne pouvons, dans ce chapitre, nous permettre d'envisager de façon très complète tous ces différents aspects. Il existe ailleurs un examen détaillé et plus formel de cette théorie et des recherches correspondantes (Festinger, 1957). Nous porterons ici notre intérêt sur la façon dont cette théorie concernant des processus psychologiques individuels se rattache au comportement social comme au comportement de groupe et peut nous aider à les prévoir. Ce chapitre comprendra trois parties :

- a) quelques éléments serviront d'introduction de façon à donner au lecteur une idée de l'ampleur de cette théorie et des modes de comportement impliqués dans la réduction de la dissonance ;
- b) puis, on étudiera le groupe comme source de dissonance ;
- c) enfin, l'on envisagera le groupe comme facilitant la réduction de la dissonance.

Tout au long de ce chapitre, nous nous efforcerons de discuter cette théorie en nous basant sur des données empiriques provenant, pour la plupart, de faits récents, c'est-à-dire de données réunies depuis la publication de cette théorie (Festinger, 1957).

QUELQUES DÉRIVATIONS DE LA THÉORIE DE LA DISSONANCE

Bien que cette théorie soit, par essence, une théorie très simple, elle peut servir de base pour prévoir un grand nombre de comportements humains. Quelques ramifications de cette théorie seront examinées plus loin. Il y a lieu d'insister sur le fait que, dans la majorité des expériences qui seront analysées, une seule voie de réduction de la dissonance a été examinée. Cela n'implique pas, toutefois, qu'il n'y ait qu'un moyen possible pour réduire la dissonance dans une situation donnée. Au contraire, dans des situations non contrôlées, il y a généralement de nombreuses voies possibles pour la réduction de la dissonance.

Supposons, par exemple, qu'une personne croit que le candidat démocrate à la présidence soit le candidat le plus qualifié pour cette position. Cependant, pour une raison ou une autre, il vote pour le candidat républicain. Savoir que le candidat démocrate est le plus qualifié est en dissonance avec le fait de savoir qu'il a voté pour le candidat républicain. Cette personne pourrait essayer de réduire la dissonance en se convaincant que le candidat républicain est meilleur qu'il ne l'avait cru tout d'abord, ou bien que le candidat démocrate est moins bon. Un tel changement dans

ses opinions les amènera à être plus en accord avec sa connaissance du fait qu'il a voté pour le candidat républicain.

Ses comportements spécifiques pourraient impliquer :

- a) s'abonner à un journal républicain (où il ne manquera pas de trouver des commentaires favorables concernant le candidat républicain et des commentaires défavorables concernant le démocrate) ;
- b) essayer d'entrer en relations avec des républicains et d'éviter des démocrates ;
- c) essayer de découvrir dans les discours du candidat républicain une sagesse subtile qu'il n'avait pas remarquée auparavant, et ainsi de suite.

Nous avons été guidés dans le choix des exemples examinés plus loin par le désir d'illustrer non seulement la variété des situations provoquant la dissonance, mais aussi la diversité des façons dont on peut opérer pour réduire celle-ci.

La dissonance comme conséquence des décisions prises

Si un individu choisit un mode d'action parmi plusieurs possibilités, il est presque certain de ressentir de la dissonance, car l'alternative choisie est rarement entièrement positive et les alternatives rejetées sont rarement entièrement négatives. Sa connaissance concernant tout aspect négatif de l'alternative choisie est en dissonance avec la connaissance qu'il a de l'avoir choisie. De la même manière, sa connaissance concernant tout aspect positif des alternatives rejetées est en dissonance avec la connaissance qu'il a de les avoir rejetées. En conséquence, la dissonance sera proportionnelle à l'attraction de l'alternative rejetée relativement à l'alternative choisie.

La théorie de la dissonance permet de prédire que, à la suite d'une décision, tout individu essaiera de se convaincre que l'alternative choisie est encore plus attirante (par rapport à l'alternative rejetée) qu'il ne l'avait cru tout d'abord.

Brehm (1956) a démontré qu'à la suite d'un choix entre deux alternatives, les gens ont généralement tendance à évaluer l'alternative choisie comme légèrement plus attirante qu'ils ne l'avaient pensé tout d'abord ; et, de la même manière, ils évaluent l'alternative rejetée comme légèrement moins attirante qu'ils ne l'avaient tout d'abord pensé. Brehm a découvert en outre que cet effet était d'autant plus important que les degrés d'attraction des différentes alternatives étaient au départ sensiblement semblables. En d'autres termes, il était confirmé que la réduction de dissonance se produit après la prise de décision et que le degré de réduction de dissonance est proportionnel à l'ampleur de la dissonance créée par cette décision.

Une autre expérience de Brehm et de Cohen (1959) vérifia deux autres implications concernant la dissonance qui suit une décision :

- 1) plus il y a d'alternatives entre lesquelles l'individu doit choisir, plus la dissonance suivant le choix serait grande. Plus il y aurait d'alternatives rejetées et plus on aurait connaissance des caractéristiques favorables de ces alternatives rejetées. Ces caractéristiques connues seraient toutes en dissonance avec la connaissance concernant l'alternative choisie en fait ;
- 2) plus est grande la dissemblance qualitative entre les alternatives parmi lesquelles l'individu doit choisir, plus grande serait la dissonance suivant la décision (en supposant que l'attraction relative des alternatives reste constante). Cela résulte du

fait que des alternatives semblables ont beaucoup de caractéristiques communes. Ainsi, certains des aspects favorables des alternatives rejetées sont également des aspects favorables de l'alternative choisie. La connaissance concernant ces aspects de similarité ne contribuerait donc pas à faire naître la dissonance suivant le choix.

Brehm et Cohen demandèrent à des enfants de classer certains jouets par ordre de préférence. Les expérimentateurs expliquèrent qu'ils étaient employés par des fabricants de jouets pour savoir quel était le genre de jouets que les gens aimaient le plus. Une semaine plus tard ils revinrent et offrirent aux enfants de choisir l'un des jouets comme cadeau pour avoir participé à cette enquête. On demande encore une fois aux enfants de classer ces jouets par ordre de préférence. Dans cette expérience, deux variables furent manipulées :

- a) le nombre des alternatives. Certains enfants eurent la possibilité de choisir entre quatre jouets ; d'autres n'eurent le choix qu'entre deux ;
- b) la similarité qualitative de ces alternatives. Certains enfants avaient à choisir entre des jouets qualitativement semblables, tels que des nageoires et des masques pour la pêche sous-marine. D'autres enfants eurent à choisir entre des jouets qualitativement dissemblables, tels que des nageoires et des panoplies de tir à l'arc.

Les résultats confirmèrent les deux hypothèses. Quelle que fût la similarité qualitative des jouets, plus le nombre d'alternatives était grand et plus se renforçait le goût pour le jouet choisi, et s'affaiblissait le goût pour le jouet rejeté. De la même manière, indépendamment du nombre des alternatives, plus la dissemblance qualitative des alternatives était grande, plus le changement observé dans l'attraction des jouets devenait important, dans le sens de réduction de la dissonance.

La dissonance émanant de la tentation

Si un individu fait une action qu'il juge immorale pour obtenir une récompense, la connaissance qu'il a que l'action est immorale est en dissonance avec la connaissance qu'il a de l'avoir accomplie. Une façon de réduire cette dissonance serait pour lui de changer d'attitude envers la moralité de l'acte, c'est-à-dire de se convaincre que cette action n'est pas très immorale. Ainsi la théorie de la dissonance permet de prédire qu'un individu, après avoir accompli un acte immoral, aura vis-à-vis de cet acte une attitude plus indulgente qu'auparavant.

D'autre part, si un individu résiste à la tentation et n'accomplit pas cet acte, sa connaissance des récompenses auxquelles il a renoncé est en dissonance avec sa connaissance concernant son comportement. Là encore, il pourrait réduire la dissonance en changeant d'attitude vis-à-vis de la moralité de son acte. En ce cas, la théorie prévoit que l'individu, après avoir résisté à la tentation d'un acte immoral, a vis-à-vis de la moralité de cet acte une attitude plus stricte qu'auparavant. Cela réduirait la dissonance en aidant à justifier le fait qu'il a renoncé à la récompense. L'ampleur de la dissonance éprouvée par une personne ayant accompli un acte immoral sera naturellement plus grande si les récompenses qu'il a obtenues à la suite de cet acte sont de faible importance. Réciproquement, l'ampleur de la dissonance chez une personne qui se retient de commettre un acte immoral sera plus grande si la récompense à laquelle il a renoncé en se retenant de commettre cet acte est de grande importance.

Ces hypothèses furent vérifiées par Mills (1958) dans une expérience faite avec des élèves d'écoles maternelles. Après avoir mesuré les attitudes des sujets à l'égard

de l'acte de tricher, l'expérimentateur fit participer ses sujets à un concours couronné de prix. Dans certaines classes on offrait un petit prix, dans d'autres c'était un gros prix. Pendant le concours il était possible de tricher. Comme on peut s'y attendre, certains des élèves trichèrent tandis que d'autres ne trichèrent pas.

Le lendemain on redemanda aux élèves de dire ce qu'ils pensaient du fait de tricher ou de ne pas tricher. Les résultats confirmèrent l'hypothèse. D'une manière générale les enfants qui avaient triché étaient devenus plus indulgents tandis que ceux qui n'avaient pas triché étaient devenus plus sévères. Là encore, l'ampleur de cet effet était fonction du degré de dissonance introduit expérimentalement. Les enfants qui avaient triché pour un petit prix changèrent plus dans leurs attitudes d'indulgence à l'égard de la tricherie que ceux qui avaient triché pour un gros prix. Parmi ceux qui n'avaient pas triché, les changements vers une plus grande sévérité à l'égard de la tricherie furent plus grands pour ceux qui avaient renoncé à un gros prix en ne trichant pas que pour ceux qui n'avaient renoncé qu'à un petit prix.

La dissonance résultant de l'effort

Si un individu se trouve dans une situation où sans relâche il fournit de gros efforts pour atteindre un but déterminé, et que pourtant il ne l'atteint pas, il éprouvera de la dissonance. Sa connaissance du fait qu'il fournit des efforts sera en dissonance avec sa connaissance du fait qu'il n'est pas récompensé. Une façon pour lui de réduire la dissonance serait de trouver quelque chose dans cette situation à quoi il pourrait attacher de la valeur. Par exemple un chercheur d'or malheureux pourrait réduire la dissonance en s'émerveillant de la splendeur des lieux ; un pêcheur bredouille pourrait le faire en se vantant d'avoir magnifiquement bruni en traversant les courants, ou en se passionnant pour l'adresse qu'il faut mettre en jeu pour lancer.

Aronson (1959) a vérifié en laboratoire ces implications de la théorie de la dissonance. Les sujets devaient accomplir un travail pour recevoir une récompense. Chaque sujet était récompensé pour environ une épreuve sur trois. Pour certains sujets cette tâche se faisait presque sans effort tandis que pour d'autres elle impliquait une dépense considérable d'efforts et d'énergie. Pour tous les sujets, les stimulants terminant une épreuve étaient différents selon que l'épreuve était récompensée ou non. En fait, à chaque épreuve le sujet recevait une boîte. Pour les épreuves récompensées les boîtes étaient rouges et renfermaient de l'argent. Pour les épreuves non récompensées les boîtes étaient vertes et vides. On demandait aux sujets d'évaluer l'attraction relative des deux couleurs avant et après l'expérience.

Il était prévu que dans la condition d'*effort* la couleur non récompensée deviendrait relativement plus attrayante que dans la condition de *facilité*. Selon la théorie, dans la condition de l'effort, chaque fois que le sujet retirerait une boîte non récompensée, sa connaissance du fait que la boîte était vide serait en dissonance avec sa connaissance de l'effort qu'il avait fourni pour l'obtenir. On supposait que pour réduire cette dissonance, le sujet attacherait de la valeur à la couleur non récompensée. De cette manière il pourrait justifier l'effort fourni en se persuadant que la vue de cette couleur valait la peine de travailler pour l'obtenir, même si la boîte ne renfermait pas d'argent. Dans la condition de *facilité*, puisqu'il y avait très peu d'effort fourni, il y avait également très peu de dissonance. On ne pouvait donc s'attendre à une tendance à attacher une valeur positive à la couleur non récompensée.

Les résultats de l'expérience corroborent ces suppositions théoriques. La condition de *facilité*, où peu ou prou de dissonance fut introduite par les épreuves non récompensées, fournit une base de référence pour l'évaluation des modifications de préférence pour les couleurs. Il se trouve que dans la condition de *facilité*, il y eut un changement de préférence marqué vers la couleur récompensée. Dans la condition d'*effort*, où il y avait dissonance lors des épreuves non récompensées, les effets de la réduction de dissonance compensent cet autre effet. On obtient ainsi une différence très grande et très nette entre la condition de dissonance (celle de l'effort) et la condition de non-dissonance (celle de la facilité) en ce qui concerne la préférence relative des deux couleurs.

La dissonance introduite par un fait accompli

Bien souvent les gens se trouvent dans une position où ils doivent subir une situation désagréable. La connaissance qu'a quelqu'un de ce que la situation est ou sera désagréable est en dissonance avec sa connaissance du fait qu'il doit la subir. Une manière pour lui de réduire cette dissonance est de se convaincre que la situation n'est pas aussi désagréable qu'elle ne semblait tout d'abord. Brehm (1959) amena des enfants d'écoles maternelles à manger un légume qu'ils n'aimaient pas (à l'école) en leur offrant une petite récompense. Au milieu du repas on apprit aux enfants qui se trouvaient dans la *situation expérimentale*, que leurs parents sauraient quel légume ils avaient mangé ; cela impliquait fortement qu'ils seraient censés manger davantage de ce légume à la maison. On ne dit rien aux enfants qui se trouvaient dans le groupe de *contrôle*. On demanda à tous jusqu'à quel point ils aimaient ce légume avant et après l'expérience. Ceux des sujets qui furent amenés à anticiper qu'ils mangeraient davantage de ce légume chez eux manifestèrent de façon significative un accroissement plus grand, dans l'évaluation de leur goût pour ce légume, que ne le firent les sujets en condition de *contrôle*.

Dans les quelques pages qui précèdent nous avons donné un aperçu excessivement rapide de la théorie de la dissonance ainsi que quelques illustrations éparées d'études expérimentales sur la réduction de dissonance dans divers contextes. L'aperçu théorique n'est pas destiné à servir de présentation formelle et complète, pas plus que les recherches rapportées ci-dessus ne sont censées recouvrir parfaitement les données expérimentales correspondantes. Nous nous proposons plutôt de présenter le plus brièvement possible une vue d'ensemble de la théorie de la dissonance avec le genre de situations qui font naître la dissonance et le genre d'effets que l'on peut prévoir comme résultant de la réduction de dissonance.

L'exposé qui précède a montré qu'un individu peut éprouver et réduire une dissonance uniquement comme un résultat de ses actions propres. Nulle autre personne ne se trouve alors impliquée dans ce processus. Mais l'interaction d'un individu avec d'autres peut en soi être une source de dissonance. Par ailleurs un individu peut utiliser son interaction avec d'autres comme un moyen de réduire la dissonance. Dans les deux subdivisions qui suivent, nous introduirons de nouvelles données expérimentales concernant l'éveil et la réduction de la dissonance dans des situations essentiellement sociales. Il y a lieu d'insister, cependant, sur le fait que le contexte social n'introduit rien qui soit qualitativement différent dans les processus d'éveil et de réduction de la dissonance. Parfois le contexte social introduit des complexités plus grandes ; parfois il rend plus difficile ou même impossible à l'individu d'éviter l'introduction de la

dissonance dans son état de connaissances ; parfois encore il permet de réduire cette dissonance avec une facilité spectaculaire.

Ces derniers aspects de l'éveil et de la réduction de la dissonance dans des contextes sociaux sont naturellement ceux sur lesquels nous insisterons dans les pages suivantes. Le lecteur remarquera toutefois la similarité conceptuelle entre les expériences que nous avons relatées dans les pages précédentes et celles que nous rapporterons dans la suite de ce texte.

L'INTERACTION DE GROUPE COMME SOURCE DE DISSONANCE

La dissonance provenant d'une anticipation erronée de l'environnement social

D'une manière générale, l'individu ne contrôle pas bien son environnement social. L'une des façons dont se manifeste ce phénomène se trouve être dans son incapacité partielle à déterminer la nature des groupes dans lesquels il s'expose. Ainsi, une personne peut aller à un rendez-vous surprise², adhérer à un club, ou accepter une invitation à un cocktail, et ne trouver finalement que des gens moins agréables qu'il ne l'avait anticipé. S'il n'avait perdu ni temps ni énergie en s'exposant au groupe, il éprouverait peu de dissonance ou pas du tout. Mais s'il avait investi beaucoup pour avoir une interaction avec ces gens (s'il avait roulé pendant 75 kilomètres pour ne pas manquer son partenaire, ou versé une très forte cotisation pour faire partie du club, ou négligé la préparation d'un examen pour aller à ce cocktail) il éprouverait alors de la dissonance. Sa connaissance concernant l'investissement de temps et d'effort serait en dissonance avec sa connaissance concernant les aspects négatifs du groupe.

Il y a au moins deux manières de réduire la dissonance dans une telle situation :

- a) l'individu pourrait sous-estimer l'ampleur de l'investissement, c'est-à-dire se convaincre que l'effort ou la dépense étaient en fait négligeables ; ou
- b) il pourrait surestimer le groupe en insistant sur ses aspects positifs et en fermant les yeux sur ses aspects négatifs.

Ce genre de situation fut simulé par Aronson et Mills dans une expérience de laboratoire (1959). Dans cette expérience, des étudiantes d'Université acceptèrent d'adhérer à un groupe dans le dessein de participer à une série de discussions sur la psychologie sexuelle. Les sujets furent assignés au hasard à l'une des trois conditions expérimentales suivantes : une condition d'*initiation stricte*, une condition d'*initiation modérée*, et une condition de *non-initiation*. Dans les conditions d'*initiation stricte et modérée* on avertit chacun des sujets que pour être admis à l'intérieur du groupe, il lui faudrait prouver qu'il avait l'esprit assez ouvert pour participer librement et ouvertement à une discussion orientée sur les questions sexuelles. On leur fit

2. *Blind-date* se réfère à un type de rendez-vous pratiqué souvent aux États-Unis, entre un garçon et une fille qui ne s'étaient jamais vus auparavant (N. d. T.).

alors passer un « test d'embarras » où le sujet devait lire à voix haute, et en présence de l'expérimentateur homme, des textes se rapportant aux questions sexuelles. L'expérimentateur expliquait alors qu'il jugerait d'après la performance si l'étudiant avait ou non les qualités requises pour participer au groupe. Dans le conditionnement d'*initiation stricte* le « test d'embarras » consistait à lire un certain nombre de mots obscènes ainsi que des passages érotiques tirés de romans contemporains. Dans le conditionnement d'*initiation modérée* on demandait simplement aux sujets de lire une courte liste de mots à tendance sexuelle passablement atténuée. Enfin, dans le conditionnement de *non-initiation* le sujet pouvait entrer dans le groupe dans aucune initiation préalable.

Chacune des étudiantes écoutait alors la même bande enregistrée d'une discussion de groupe qu'elle croyait être une discussion véritable menée par le groupe auquel elle venait d'adhérer. La discussion enregistrée était une discussion assez ennuyeuse, banale et décousue sur le comportement sexuel secondaire des animaux inférieurs. Les participants s'exprimaient de façon décousue, articulant mal et sans enthousiasme. Aussitôt après qu'il eût entendu cet enregistrement, on demanda à chacun des sujets de noter la discussion et les membres du groupe d'après différentes échelles de notation : par exemple, ennuyeux, intéressant, intelligent, stupide, etc.

Les expérimentateurs supputèrent que, dans le conditionnement d'*initiation stricte*, les sujets éprouveraient de la dissonance : le fait de savoir qu'ils avaient subi une expérience extrêmement embarrassante pour devenir membres d'un groupe serait en dissonance avec leur connaissance des aspects négatifs de ce groupe. Ils pourraient réduire cette dissonance en déformant leurs perceptions concernant la discussion dans une direction positive. D'autre part, dans les conditions d'*initiation modérée* et de *non-initiation*, les sujets firent relativement peu d'investissement pour faire partie du groupe et par suite on supposait qu'ils n'éprouveraient pas une grande dissonance. On s'attendait donc à ce que les sujets conditionnés par l'*initiation stricte* évaluent le groupe comme plus attirant que ne le feraient les sujets conditionnés par l'*initiation modérée* ou la *non-initiation*. Les résultats vérifièrent pleinement ces prédictions. Les sujets conditionnés par l'*initiation modérée* ou la *non-initiation* furent en général peu impressionnés par la discussion ; tandis que ceux qui étaient conditionnés par l'*initiation stricte* trouvèrent que la discussion ne manquait ni d'intérêt, ni d'intelligence. Ils apprécièrent également davantage les autres membres du groupe.

La dissonance provenant d'un désaccord avec d'autres

Lorsqu'un individu est mis en présence d'une opinion opposée à la sienne et émise par des gens semblables à lui, il éprouve de la dissonance. La connaissance qu'il a de ses propres opinions est en dissonance avec sa connaissance que ces autres personnes sont d'opinions différentes. Il est presque impossible d'éviter l'introduction d'une telle dissonance à moins d'éviter complètement toute interaction sociale. On peut se sentir très attiré par une personne ou un groupe de personnes avec qui on a les mêmes intérêts et parfois les mêmes opinions. Mais il est inévitable que surgisse un certain désaccord sur des points auxquels l'individu en question attache beaucoup d'importance.

D'après de nombreuses expériences conduites en laboratoire, il est confirmé que l'ampleur de la dissonance ainsi introduite dépend :

- a) de l'importance de la personne ou du groupe qui exprime son désaccord (Back, 1951 et Festinger, 1950) ;
- b) de l'importance et de la pertinence, pour l'individu, de la question sur laquelle porte le désaccord (Schachter, 1951).

On est également en possession de nombreuses données expérimentales en ce qui concerne les façons dont l'individu essaiera de réduire une telle dissonance. D'une manière générale il peut essayer de se convaincre que le domaine à propos duquel il y a désaccord est relativement sans importance ; il peut essayer de minimiser la personne ou le groupe qui se trouve en désaccord avec lui ; il peut essayer de supprimer ce désaccord soit en changeant d'opinion lui-même, soit en essayant d'influencer les autres pour qu'ils changent la leur ; ou bien il peut chercher un support social supplémentaire pour son opinion, ajoutant ainsi essentiellement de nouvelles connaissances qui sont en consonance avec ses propres opinions.

Il y a dans ce domaine deux questions théoriques essentielles sur lesquelles les données expérimentales n'ont été recueillies que tout récemment. L'une concerne la relation qui existe entre l'importance du désaccord et l'ampleur de la dissonance résultant de ce désaccord. L'autre concerne les conditions dans lesquelles la dissonance sera réduite — selon que la tentation essentielle sera de minimiser l'individu qui n'est pas d'accord ou bien d'amoindrir ou d'éliminer ce désaccord. Nous examinerons ces deux questions en même temps, car, comme nous le verrons plus loin, elles sont intimement mêlées.

D'un point de vue purement théorique, on pourrait s'attendre à ce que l'ampleur de la dissonance s'accroisse en fonction de l'importance du désaccord. Considérons par exemple quelqu'un qui croit que le lait est très bon pour les adultes et pense que tout le monde devrait en boire au moins un litre par jour. Supposons qu'il ait découvert qu'un de ses amis croit que le lait est un véritable poison pour les adultes et qu'ils ne devraient jamais en boire. Cette découverte entraînerait une dissonance plus grande que si son ami se contentait de croire qu'un litre de lait est trop et peut faire du mal et que, par conséquent, les adultes ne devraient boire qu'un ou deux verres de lait par jour. Si une plus grande importance du désaccord implique une ampleur plus grande de la dissonance, on devrait alors observer plus de tentative de réduction de dissonance à mesure que s'accroît l'importance du désaccord. Puisque le changement d'opinion est l'un des moyens de réduire la dissonance, on pourrait s'attendre à ce que plus l'importance du désaccord est grande, plus est grand le changement d'opinion qui en résulte.

Des études expérimentales sur la relation qui existe entre l'ampleur du désaccord et l'importance du changement d'opinion n'ont pas, toutefois, donné de résultats définitifs (Hovland et Pritzker, 1957, 1959). Il se trouve qu'un désaccord plus grand semble avoir pour résultat un changement d'opinion tantôt plus important tantôt moins important. Il y a deux explications possibles pour ces résultats variables. Il se peut que si le désaccord est par trop excessif, c'est-à-dire s'il dépasse les limites de ce que l'individu considère comme une position raisonnable, la dissonance introduite soit assez négligeable. Une autre explication possible est que, lorsque s'accroît l'importance du désaccord, il y a un accroissement correspondant de la tendance à réduire celle-ci principalement en minimisant la personne qui n'est pas d'accord. S'il

en était vraiment ainsi, l'expérience qui se contenterait de mesurer le changement d'opinion sans contrôler le degré de facilité selon lequel il est possible de minimiser l'importance de la personne qui est en désaccord, devrait en effet révéler des résultats variables, puisque ces deux processus sont des méthodes alternatives de réduction de dissonance.

Zimbardo (1959) fit une expérience destinée à donner des résultats qui permettraient de choisir entre ces deux interprétations possibles. Dans sa recherche il essaya de réduire le plus possible le fait de minimiser la personne en désaccord comme moyen de réduire la dissonance ; il obtint ce résultat en s'assurant que le désaccord vient d'un ami très proche. Quatre-vingts étudiantes donnèrent séparément leur opinion sur le responsable possible, dans un problème hypothétique de délinquance juvénile. On fit alors connaître à chacune des étudiantes l'opinion prétendue d'une amie proche à qui on avait présenté le problème en même temps. Au bout d'un temps très court on redemanda à chacun des sujets de redonner son opinion.

Deux variables furent utilisées ici : le degré d'implication dans le problème et le degré de divergence d'opinion. On affirma à la moitié des sujets que leur opinion sur ce cas était excessivement importante puisqu'elle fournissait un bon indice de leur personnalité, etc. (forte implication). À l'autre moitié des sujets on affirma que leur opinion était sans conséquence (implication faible). Parallèlement, on fit croire à la moitié des sujets que l'opinion de leur amie différait excessivement de la leur, tandis qu'à l'autre moitié on fit croire qu'elle ne différait que légèrement. Le terme « excessivement différente » fut défini dans cette étude comme dépassant les limites que le sujet avait auparavant indiquées comme raisonnables et justifiables.

Présumant que la dévalorisation d'une amie intime ne se produirait pas, on utilisa alors le changement d'opinion comme indice de réduction de la dissonance. Les résultats révélèrent que :

- a) plus un sujet était impliqué, plus il avait tendance à changer d'opinion dans la direction de celle de son amie ;
- b) plus la différence entre l'opinion du sujet et celle de son amie était grande, et plus il avait tendance à changer d'opinion dans la direction de celle de son amie.

En résumé, l'expérience de Zimbardo prouve clairement que l'ampleur de la dissonance introduite par un désaccord avec une autre personne s'accroît bien avec l'ampleur de ce désaccord, même si la personne qui n'est pas d'accord exprime une opinion dépassant les limites de ce que le sujet considère comme acceptable et raisonnable. Si l'on écarte les méthodes alternatives de réduction de la dissonance, telle que la possibilité de dévaloriser la source du désaccord, on peut alors mesurer les effets d'une plus grande ampleur de dissonance d'après le changement d'opinion.

Il reste encore un point à démontrer pour renforcer cette interprétation. Il est nécessaire de montrer que si la dévalorisation de la source de désaccord n'est pas écartée comme possibilité, une telle dévalorisation est d'autant plus choisie comme moyen de réduction de la dissonance que s'accroît l'ampleur du désaccord. Malheureusement il n'existe sur ce point aucune étude expérimentalement contrôlée. Il y a toutefois certaines preuves apportées par une étude sur le terrain d'Adams et coll., où la tendance à dévaloriser la personne en désaccord et la tendance à modifier ses propres attitudes dans la direction de cette personne étaient étudiées simultanément comme des manifestations alternatives d'une dissonance accrue. Dans cette étude, des femmes mariées furent interviewées sur leur position concernant le moment qu'elles

André Lévy
Sylvain Delouvé

PSYCHOLOGIE SOCIALE

Textes fondamentaux anglais et américains

Fruit de la collaboration entre André Lévy et Sylvain Delouvé, cette nouvelle édition propose un visage de la psychologie sociale anglophone actualisé, différent de celui présenté dans la première édition (1964), en rapport avec les évolutions dans les sociétés et dans les sciences humaines depuis cette époque. Ses perspectives restent cependant fidèles à celles qui ont animé les travaux plus anciens : celles d'une psychologie sociale ouverte sur d'autres approches – sociologiques, anthropologiques, psychanalytiques –, axée principalement sur l'analyse des processus psychiques qui surdéterminent la vie des groupes et des organisations. D'orientations théoriques diverses, les chercheurs dont les travaux composent la majeure partie de cet ouvrage, ont renouvelé l'approche de ces questions, à partir d'une réflexion approfondie concernant les dimensions épistémologiques et politiques de leur discipline. Sans pour autant négliger l'étude de questions concernant le psychisme individuel – en particulier celles relatives à l'identité et à la conception de Soi –, ils se sont davantage intéressés à des questions touchant le fonctionnement de la société actuelle dans son ensemble : violence, relations entre genres, intolérance, rapports intercommunautaires par exemple. Les introductions précédant les chapitres soulignent les enjeux théoriques et sociaux de ces travaux, et la façon dont les objets de recherche et les méthodes ont évolué.

Destiné aux les étudiants, chercheurs et enseignants de sciences humaines et sociales, cet ouvrage intéressera aussi les praticiens et professionnels, comme les responsables d'organisations.

ANDRÉ LÉVY

Ancien professeur des Universités, président honoraire du CIRFIP (Association pour l'intervention, la recherche et la formation en psychosociologie).

SYLVAIN DELOUVÉE

Maître de conférences en psychologie sociale à l'Université Rennes 2. Ses travaux portent sur la pensée sociale, les comportements collectifs et l'histoire de la psychologie sociale.



9 782100 530878

6497036

ISBN 978-2-10-053087-8

