



HAL
open science

Norme d'internalité et évaluation dans la perception sociale

Daniel Gilibert

► **To cite this version:**

Daniel Gilibert. Norme d'internalité et évaluation dans la perception sociale. Sciences de l'Homme et Société. Université Blaise Pascal - Clermont-Ferrand II, 1998. Français. NNT: . tel-00589861

HAL Id: tel-00589861

<https://theses.hal.science/tel-00589861>

Submitted on 2 May 2011

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Université Blaise PASCAL
U.F.R. de Psychologie et des Sciences de l'Éducation
Laboratoire de Psychologie Sociale de la Cognition
(LA.P.S.CO.)

Thèse de doctorat nouveau régime présentée par

Daniel Gilibert

**Norme d'internalité et
évaluation dans la perception
sociale**

Jury :

Jean-Léon BEAUVOIS (Directeur)
Fabio LORENZI-CIOLDI (Rapporteur)
José MARQUES (Rapporteur)
Nicole DUBOIS
Serge GUIMOND

Clermont-Ferrand, Janvier 1998

Avertissement

Résumé

PARTIE 1.

Premier chapitre

Expliquer les événements quotidiens : un processus évaluatif

A. Rappel sur l'internalité et la réussite sociale	8
A. 1. L'origine interne ou externe des renforcements	8
A. 2. Expliquer la réussite des gens "internes"	11
B. La prédilection pour les explications internes : biais et phénomène normatif.	13
B. 1. Des biais en faveur des explications internes	13
B. 2. Le caractère normatif des explications internes	16
B. 3. L'explication interne comme une production évaluative	21
En conclusion : Une valorisation des explications internes circonscrite aux contextes d'utilité sociale	24

Deuxième chapitre

Attribuer de l'internalité & attribuer de la valeur

A. Attribuer des explications internes à autrui	28
A. 1. Vers un paradigme d'identification	28
A. 2. La valeur de la cible dans les attributions d'internalité	33
A. 3. Attribuer de l'internalité à des cibles dans un contexte de relations purement affectives.	37

B. Attribution d'internalité en fonction de la valence affective de la cible	38
B. 1. Définition et déterminants de la valence affective.....	39
B. 2. Expérimentations	42
B. 2.1. Expérience 1 : "Attribution d'internalité en fonction de l'attractivité faciale de la personne cible"	43
Vue générale de l'expérience 1	52
Résultats.....	55
Discussion	57
B. 2.2. Expérience 2 : "Attribution d'internalité à des visages faisant l'objet d'une exposition suboptimale"	58
Vue générale de l'expérience 2	69
Résultats.....	73
Discussion	75
B. 2.3. Expérience 3 : "Attribution d'internalité et conditionnement évaluatif"	77
Vue générale de l'expérience 3	80
Résultats.....	84
Discussion	85
B. 3. Conclusion des expériences 1,2 et 3	85

Troisième chapitre

Attribution d'internalité et attribution d'une stratégie d'autovalorisation

Interlude : Fait-on fausse route avec la norme d'internalité ? Trois études de contrôle.....	89
---	----

A. L'explication quotidienne replacée dans un contexte d'interaction et d'influence sociale	91
A.1. Aspects motivationnels des explications données à autrui	91
A. 2. Dynamique motivationnelle des explications publiques	92

B. Expérience 4 : "Attribution d'internalité et de stratégies d'autovalorisation à une cible sympathique et à une cible antipathique"	95
Vue générale de l'expérience 4	95
Résultats.....	97
Discussion	99

Quatrième chapitre

L'internalité de la cible dans une tâche de reconnaissance de visages

A. Vers la reconnaissance de visages associés à un propos interne versus externe	107
---	-----

B. Expérience 5 : "Reconnaissance de cibles ayant émis des explications internes <i>versus</i> externes"	117
Vue générale de l'expérience 5	117
Résultats.....	120
Discussion	121

Conclusion sur la valeur des explications internes en contexte affectif	123
L'internalité correspond bien à de la valeur	123
Aspects évaluatifs de l'attribution d'internalité	124

Interlude	125
------------------------	-----

PARTIE 2

Cinquième chapitre

Les attributions intergroupes &

Le favoritisme par attribution d'internalité

A. Le favoritisme pro-endogroupe dans les explications	128
A. 1. Des explications motivées par la recherche d'une identité sociale positive	128
A. 2. Quelques effets d'attributions intergroupes	133
A. 3. L'Erreur Ultime d'Attribution et ses limites	135
A. 4. Le favoritisme pro-endogroupe par attribution d'internalité	137
B. Quelques expérimentations montrant que l'attribution d'explications en contexte intergroupe est liée à la valeur des explications internes	140
B. 1. Expérience 6 : "Provoquer, annihiler et restaurer le favoritisme par attribution d'internalité"	142
Vue générale de l'expérience 6	143
Résultats	145
Discussion	146
B. 2. Expérience 7 : "Favoritisme pro-endogroupe par attribution d'internalité et de stratégies d'autovalorisation"	151
Vue générale de l'expérience 7	152
Résultats	153
Discussion	156
B. 3. Expérience 8 : "Favoritisme pro-endogroupe par attribution d'internalité en contexte minimal"	159
Vue générale de l'expérience 8	161
Résultats	167
Discussion	172
C. Conclusion Générale sur le favoritisme par attribution d'internalité	173
Conclusion générale	176
Bibliographie	181

Liste des encadrés présentés :

Encadré n°1 : Les traits morphologiques déterminants de l'attractivité hétérosexuelle	pp.47-50
Encadré n°2 : La relation affect/cognition.....	pp.62-68
Encadré n°3 : Les techniques d'induction affective (Gerrards-Hesse, Spies and Hesse, 1994) et la méthode de conditionnement évaluatif (Bayens, 1993).....	pp.78-79
Encadré n°4 : La reconnaissance des visages	pp.112-116
Encadré n°5 : Favoritisme pro-endogroupe et identité sociale.....	pp.129-132
Encadré n°6 : Perspectives de recherche "Attribution d'internalité et effet brebis galeuse"	pp.147-150

Liste des tableaux présentés :

Tableau 1 : Scores d'internalité attribuée à des cibles plus et moins attractives pour l'explication d'un événement désirable et non désirable (<i>Exp.1</i>)	p.55
Tableau 2 : Scores d'internalité attribuée aux cibles en fonction de l'exposition, l'affect initial et la désirabilité de l'événement (<i>Exp.2</i>)	p.73
Tableau 3 : Scores d'internalité attribuée à des cibles "chargées positivement" versus "chargées négativement" pour l'explication d'un événement désirable et non désirable (<i>Exp.3</i>)	p.84
Tableau 4 : Score d'internalité attribué à une cible sympathique versus antipathique en fonction de la nature et de la désirabilité de l'événement, dans les trois études de contrôle.	p.90
Tableau 5 : Scores d'internalité attribuée aux cibles en fonction de la sympathie, la désirabilité et l'action (Pense versus Dit) (<i>Exp.4</i>)	p.97
Tableau 6 : Pourcentage de reconnaissances correctes et de rejets corrects en fonction des explications énoncées par les cibles présentées (<i>Exp.5</i>)	p.120
Tableau 7 : Score d'internalité attribuée aux groupes selon les conditions expérimentales (<i>Exp.6</i>).....	p.145
Tableau 8 : Scores d'internalité attribuée aux cibles en fonction de l'appartenance de la cible, la désirabilité et l'action (Penser/Dire) (<i>Exp.7</i>)	p.154
Tableau 9 : Corrélations entre diverses mesures du biais de favoritisme pro-endogroupe. (<i>Exp.7</i>)	p.156
Tableau 10 : Erreurs d'appariement au sein des groupes et entre les groupes en fonction de la cible et des explications (<i>Exp.8</i>)	p.169
Tableau 11 : Appariements corrects en fonction des explications internes <i>versus</i> externes et de l'appartenance (<i>Exp.8</i>)	p.171

Liste des figures présentées :

Figure 1 : Consigne de reconnaissance dans le paradigme d'identification	p.31
Figure 2 : Mode de présentation des cibles dans l'expérience 1.....	p.54
Figure 3 : Cheminement temporel de la réponse au stimulus, de la sensation, de l'affect et des cognitions froides. Figure adaptée d'après Zajonc (1980 p170)	p.63
Figure 4 : Résultats classiques liés à l'exposition et résultats lorsqu'il est dit au sujet qu'il a déjà vu ces stimuli : Le modèle d'attribution de la fluence perceptive (adapté du point de vue exposé par Bornstein, 1992b).....	p.65
Figure 5 : Exemple d'un des 36 essais (expérience 2).....	p.71
Figure 6 : Succession des images pour un essai "critique" (expérience 3)	p.82
Figure 7 : Représentation schématique de la requête expérimentale (expérience 4).	p.95
Figure 8 : Score d'internalité attribuée à une cible sympathique <i>versus</i> antipathique pour l'explication d'un événement désirable <i>versus</i> indésirable (<i>Exp.4</i>).....	p.98
Figure 9 : Score d'internalité attribuée à des cibles sympathiques et antipathiques pour l'explication d'événements désirables et indésirables (<i>Exp.4</i>).....	p.99
Figure 10 : Présentation sur écran d'une cible dans l'expérience 5	p.119
Figure 11 : Pourcentage de reconnaissances correctes (cibles) et de rejets corrects (distracteurs) en fonction des explications énoncées par les cibles présentées (<i>Exp.5</i>).....	p.121
Figure 12 : Représentation schématique de la théorie de l'identité sociale selon Bourhis (1997)	p.132
Figure 13 : Schématisation du principe de l'erreur ultime d'attribution	p.136
Figure 14 : Récapitulatif schématique des résultats obtenus par Dubois et Beauvois (1996) et Beauvois, Gilibert, Pansu et Abdellaoui (à paraître).	p.140
Figure 15 : Score d'internalité attribuée à l'endogroupe et à l'exogroupe selon les conditions expérimentales (<i>Exp.6</i>).....	p.146
Figure 16 : La stigmatisation du déviant et le biais de favoritisme (Marques, 1996).	p.148
Figure 17 : Score d'internalité attribuée à une cible endogroupe <i>versus</i> exogroupe pour l'explication d'un événement désirable <i>versus</i> indésirable et de la variable Penser/Dire(<i>Exp.7</i>)	p.155
Figure 18 : Exemple de figure ambiguë (expérience 8)	p.162
Figure 19 : Exemple de réponse à une figure ambiguë (expérience 8)	p.162
Figure 20 : Présentation sur écran d'une cible dans l'expérience 7	p.165
Figure 21 : Erreurs d'appariement intragroupes pour les explications internes <i>versus</i> externes initialement énoncées par des cibles endogroupes <i>versus</i> exogroupes (<i>Exp.8</i>).....	p.170

Figure 22 : Erreurs d'appariement intergroupes pour les explications internes *versus* externes initialement énoncées par des cibles endogroupes *versus* exogroupes (Exp.8)..... p.170

AVERTISSEMENT

Ce que nous présentons dans ce travail n'est pas une thèse au sens traditionnel du terme. Plutôt que de présenter des recherches appuyant quelque hypothèse forte, nous avons sélectionné, dans le produit de cinq ans de travail de recherche, deux séries d'expérimentations relativement homogènes qui nous paraissaient constituer deux ensembles de recherches cohérentes apportant chacune des résultats dignes d'intérêt sinon toujours clairs. Ceci nous a conduit à renoncer à présenter d'autres recherches, soit parce qu'elles ont fait l'objet par ailleurs de publications soit parce que leurs résultats s'avéraient redondants ou d'interprétation quelque peu spéculative. Il va de soi qu'aucune de ces recherches n'apportait des résultats contradictoires avec ceux présentés ici.

RESUME

Nous sommes parti du constat que les théoriciens de la norme d'internalité (Beauvois & Dubois, 1988 ; Dubois, 1994) évoquaient, à propos de la valeur des explications internes, une valeur ancrée dans le fonctionnement social et dont l'efficacité n'est, pour l'essentiel, démontrée que dans des situations très normatives. Nous avons, pour notre part, voulu montrer que l'attribution d'internalité dépassait le cadre, important mais très circonscrit, de ces situations de forte normativité et qu'elle pouvait opérer quelquefois en fonction de critères plus affectifs ou attitudinels.

Nous avons ainsi montré que les sujets estiment d'autant plus probable qu'une personne ait donné des explications internes plutôt qu'externes que son visage est esthétiquement attractif (Exp. 1).

L'étude suivante (Exp. 2) mettait à contribution une procédure d'exposition suboptimale et non consciente permettant d'accroître incidemment la positivité des visages (Zajonc, 1968 ; 1980). Les sujets ont alors attribué plus d'internalité à des cibles lorsque la positivité de leurs visages était accrue par la procédure d'exposition suboptimale.

Afin de contrecarrer une interprétation selon laquelle la technique de familiarisation utilisée amène le sujet à disposer de plus d'informations individualisantes concernant la cible, une autre expérience (Exp. 3) avait pour objectif d'accroître, par la familiarisation liée à un conditionnement, tant la positivité que la négativité des visages (Bayens, 1993). Les sujets attribuent alors plus d'internalité à une cible de valence neutre si cette valence est rendue positive (plutôt que négative) par le conditionnement. Ceci n'étant vrai que pour les explications d'événements indésirables.

Cette attribution d'internalité est aussi observée dans le contexte de la valorisation du groupe d'appartenance, que ce groupe soit réel (Exp. 6) ou minimal (Exp. 8). Ainsi, les sujets mirent-ils à contribution l'attribution d'internalité pour exprimer un biais de favoritisme pro-endogroupe, et ce uniquement lorsqu'il leur était possible de différencier positivement, d'un exogroupe, un groupe dans lequel ils s'étaient autocatégorisés. La seconde de ces deux expériences utilise un contexte de catégorisation minimale et un paradigme de type "qui a dit quoi" (Taylor, Fiske, Etcoff et Ruderman, 1978). Dans celle-ci, les sujets exprimèrent à nouveau ce favoritisme pro-endogroupe par attribution d'internalité. Cette

attribution d'internalité était corrélée avec une mesure purement évaluative du favoritisme pro-endogroupe.

Ces cinq recherches montrent donc que l'attribution d'internalité se fait vers des cibles qui peuvent être davantage caractérisées par la positivité des affects qu'elles suscitent que par leur utilité dans un contexte social.

Nous avons néanmoins été amené à constater que cette attribution d'internalité à des cibles positives n'allait pas toujours sans effet de la désirabilité des événements expliqués. Nous avons donc voulu approfondir cette interaction de la valence de la cible et de la désirabilité de l'événement en introduisant un nouveau principe de recherche destiné, non plus à tester les attributions d'explications (internes *versus* externes), mais à tester les attributions de stratégies d'autovalorisation suscitées par la désirabilité des événements.

Nous avons ainsi pu observer que les sujets peuvent être amenés, dans leurs attributions d'internalité à des cibles positives et négatives, à faire une différence subtile entre ce que pense une cible et ce qu'elle dit en matière d'explications. Ainsi, créditent-ils effectivement de plus d'internalité une cible sympathique (*versus* antipathique, Exp. 4) ou une cible endogroupe (*versus* exogroupe, Exp. 7), et ce notamment lorsqu'il s'agit d'anticiper ce que ces cibles *pensent*. Mais les sujets prennent aussi en compte la désirabilité de l'événement expliqué pour attribuer à la cible valorisée le fait de devenir plus modeste dans ce qu'elle *dit*. A l'inverse la cible dévalorisée tendrait, selon eux, à devenir plus autocomplaisante. Ainsi, il semble que les sujets attribuent plus de valeur à une stratégie d'autoprésentation qu'à une autre et qu'ils se basent aussi sur ces stratégies pour exprimer un favoritisme pro-endogroupe.

Enfin, dans la mesure où les explications internes se trouvaient plus souvent associées à des cibles de valence positive et les explications externes plus souvent associées à des cibles de valence négative, nous avons voulu savoir dans quelle mesure ces associations pouvaient avoir des effets sur le souvenir de ces cibles.

Ainsi, (expérience 5), lorsqu'il est présenté des cibles énonçant des phrases contenant des explications internes (*versus* externes), les sujets sont-ils plus sévères dans leur décision de reconnaissance (ils disent moins facilement, à tort et/ou à raison, avoir déjà vu un visage). Il semble donc que l'internalité est bien un point d'ancrage dans la perception et la reconnaissance des personnes.

Cet ensemble de recherches présente selon nous deux intérêts théoriques. Il conforte et élargit considérablement un énoncé de la théorie de la norme

d'internalité qui avance que les explications internes sont porteuses de valeur. Nos résultats imposent néanmoins d'insister sur l'importance que peuvent avoir les stratégies d'autoprésentation et l'anticipation de ces stratégies d'autoprésentation par l'évaluateur.

PARTIE 1.
PREMIER CHAPITRE

***EXPLIQUER LES
EVENEMENTS QUOTIDIENS :
UN PROCESSUS EVALUATIF***

La façon dont les gens expliquent les événements de leur vie quotidienne est un domaine de recherche important de la psychologie sociale depuis Heider (1944, 1958 ; Jones & Davis, 1965 ; Rotter, 1966 ; Kelley, 1967). L'intérêt porté aux explications quotidiennes semble se diffuser dans des domaines aussi différents que ceux de la perception suboptimale (Bargh, 1992 ; Bornstein, 1992), de la genèse neuro-anatomique des émotions (Kirouac, 1992), du recrutement professionnel (Silvester, 1997), des mouvements oculaires (Somat & Baccino, 1997). Les recherches qui tentent de rendre compte de la façon dont les gens expliquent ce qu'ils font ou ce qui leur arrive sont si nombreuses que nous ne proposerons ici qu'un bref aperçu des recherches considérées comme étant les recherches princeps. Ces recherches concernent notamment la dichotomie entre les explications "internes" et les explications "externes" que les gens donnent pour expliquer ce qu'ils font ou ce qui leur arrive.

Nous effectuerons un rappel sur la façon dont cette distinction, initialement descriptive, est devenue plus évaluative. Ceci au point qu'on ait considéré (parfois à tort et d'autres fois à raison) que les personnes fournissant des explications internes pour expliquer ce qui leur arrive avaient plus de valeur que celles fournissant des explications externes.

Nous allons dans un premier temps procéder à quelques rappels en rapport avec l'opposition entre des *personnes* internes et des *personnes* externes. Ce n'est que dans un second temps que nous évoquerons les aspects les plus importants pour nous des *explications* internes et externes ainsi que la théorie de la norme d'internalité (Dubois, 1994 ; Beauvois, 1994).

A. Rappel sur l'internalité et la réussite sociale

A. 1. L'origine interne ou externe des renforcements

C'est à partir des travaux de Rotter (1966) concernant l'apprentissage social qu'émerge la notion d'expectation de contrôle interne *versus* externe des renforcements. Pour Rotter, la probabilité de voir apparaître un comportement suite à un renforcement est bien sûr fonction de la valeur du renforcement (punition ou récompense). Néanmoins, l'apprentissage dépend aussi de *l'expectation* qu'a l'individu que son comportement pourra lui permettre de contrôler l'apparition du renforcement subséquent. Notons que pour Rotter (1975) les **expectations de contrôle** n'apparaissaient pas comme un élément central. La prise en compte de ces expectations lui permettait uniquement de neutraliser certains cas extrêmes visiblement dus à ce facteur. Le succès de ce concept est très probablement dû au fait que Rotter l'associe à une variable de personnalité dont il fournit une mesure. Ainsi, *"dans notre culture, quand un sujet perçoit un renforcement comme n'étant pas totalement déterminé par une certaine action de sa part, ce renforcement est perçu comme le résultat de la chance, du hasard, du destin, ou comme le fait d'autres tout puissants, ou bien encore comme totalement imprévisible en raison de la grande complexité des forces entourant l'individu. Quand l'individu perçoit l'événement (il faut entendre le renforcement) de cette façon, nous disons qu'il s'agit d'une croyance en un **contrôle externe**. Si au contraire, la personne considère que l'événement dépend de son propre comportement ou de ses caractéristiques personnelles relativement stables, nous disons qu'il s'agit d'une croyance en un **contrôle interne**"* (Rotter, 1966, traduit par Dubois, 1987 p.34). Cette définition est exemplifiée dans la célèbre échelle Rott I/E qui permet de différencier les personnes "internes" et les personnes "externes".

A la même époque, une étude de Overmier & Seligman (1967), montra que des sujets animaux mis dans l'impossibilité de contrôler les renforcements qu'ils subissaient, devenaient incapables de fournir un apprentissage comportemental ultérieur. De plus, ces sujets se caractérisaient par une apathie manifeste à laquelle Seligman donna le nom de "résignation acquise" (*learned helplessness*). Cette résignation se traduisait entre autres par une faible résistance à la frustration et une incapacité à s'orienter vers des comportements d'évitement ou d'adaptation.

Les "internes" et les "externes"

La résignation acquise a, par la suite, été mise en relation avec les attitudes dépressives de l'être humain. La dépression pourrait alors découler de l'impossibilité de faire un lien entre les comportements produits et les renforcements subséquents. De ce point de vue, il semblerait qu'un individu "sain" doive être capable de recourir à des explications internes. A l'opposé, le recours à des explications externes pourrait être un signe quasi-pathologique.

L'utilisation de plus en plus fréquente des questionnaires (l'échelle de Rotter et ses adaptations) permit alors d'établir, au sein de la population générale ceux qui étaient plutôt "internes", dans le choix des explications qu'ils donnaient aux événements, et ceux qui étaient plutôt "externes" dans le choix de leurs explications. Par un raccourci malencontreux, les chercheurs en vinrent à envisager que la population générale se différenciait en deux types de sous populations : ceux que l'on appellera "les internes" et ceux que l'on appellera "les externes". Dans le souci de décrire les différences entre les deux modes d'explication, les chercheurs ont d'abord tenté de voir les différences qu'il pouvait exister entre les "internes" et les "externes". Sur la base de l'analogie avec la résignation acquise, il semble d'ailleurs qu'il soit peut-être plus profitable d'être interne qu'externe (pour un point de vue critique sur le lien entre explications, dépression et résignation acquise, voir Brewin & Furnham, 1986 ainsi que Follette & Jacobson, 1987 ; pour une méta-analyse, Sweeney, Anderson et Bailey, 1986). C'est du moins ce que laissent penser les recherches montrant des différences entre "internes " et "externes" : les premiers ont tout pour réussir alors que les seconds ont semble t-il peu de chances d'y arriver...

La réussite des internes

De façon implicite, la distinction entre les "internes" et les "externes" implique que les premiers soient capables de contrôler les renforcements qu'ils reçoivent mais pas les seconds. On ne s'étonnera alors pas que, sur la base de cette définition, les chercheurs aient observé quelques corrélations indiquant que les internes sont effectivement plus performants que les externes. A en croire les résultats accumulés au fil des années, l'internalité est prédictive des performances et ce à différents niveaux de la vie sociale. Dans le domaine de l'éducation par exemple, Findley & Cooper (1983), sur la base d'une centaine d'études, établissent qu'internalité et réussite scolaire corrélaient fortement. Des résultats identiques sont observés dans le cadre de la réussite professionnelle (Andrisani, Applebaum, Koppel & Miljus, 1978, cités par Dubois, 1987). Ainsi, les internes, plus que les externes, occuperaient des postes élevés dans la hiérarchie sociale. Ils seraient généralement mieux payés et auraient une carrière professionnelle plus évolutive. Enfin, les internes seraient plus attirés vers les professions où ils ont la possibilité de prendre des initiatives (Spector, 1982 ; O'Brien, 1984, pour une revue). Quoique la plupart du temps critiquables sous de nombreux aspects, ces recherches semblent autoriser un certain nombre de conclusions¹.

Il apparaît finalement que les riches sont plus internes que les pauvres, que les cadres sont plus internes que leurs exécutants, que les groupes ethniques dominants sont plus internes que les groupes ethniques dominés. Tout laisse donc supposer, que l'internalité est en quelque sorte le signe distinctif des "gens bien sous tout rapport" alors que l'externalité peut être perçue comme une sorte de "handicap" social (selon l'expression de Mac Donald, 1973). Néanmoins, à l'instar de Dubois (1987, 1994), il convient de s'interroger sur les raisons possibles d'un tel rapport entre internalité et réussite sociale.

¹ La revue la plus détaillée concernant l'ensemble de ces travaux et les critiques qui peuvent y être adressées est sans doute encore aujourd'hui l'ouvrage de Dubois (1987).

A. 2. Expliquer la réussite des gens "internes"

Les raisons pour lesquelles les internes auraient plus de chances de réussir dans la vie sociale sont sans doute multiples. Nous aborderons ici quelques interprétations issues du recoupement des points de vue de Deschamps & Beauvois (1994) et de Dubois (1994).

L'interprétation en termes d'aptitude à contrôler l'environnement :

Il existe une présomption généralement partagée selon laquelle l'individu serait intrinsèquement motivé à contrôler son environnement physique et social (Miller & Norman, 1975 ; Miller, Norman & Wright, 1978). Cette recherche de contrôle inciterait les gens à voir les comportements qu'ils réalisent et les renforcements qu'ils obtiennent comme dépendants d'eux-mêmes et non de circonstances extérieures. Le phénomène de résignation acquise (Seligman, 1975) illustre particulièrement bien les conséquences de la non réalisation d'un tel besoin de contrôle. L'état de dépression dans lequel se trouve un individu privé de contrôle montre bien à quel point "*sa vraie nature*" serait de contrôler son environnement. L'explication interne fournie par une personne indiquerait qu'elle fait bien un lien entre ce qu'elle fait et ce qui lui arrive. On peut alors imaginer que les explications internes dépendent du développement cognitif. Ce serait lorsque le sujet acquiert un contrôle effectif de la situation qu'il peut alors, au niveau cognitif, faire le lien entre ses comportements et les renforcements qu'il reçoit.

Néanmoins, comme le fait remarquer Dubois (1994), deux objections peuvent être émises au sujet de ce lien entre internalité et développement cognitif. D'une part, le lien entre l'aptitude à contrôler l'environnement et l'internalité des explications n'est pas systématiquement observé. Ainsi, les gens qui occupent les positions sociales clefs (les dirigeants économiques et militaires) ne sont pas toujours internes. D'autre part, il a pu être observé que les "externes" peuvent être plus performants que les "internes" dans certains cadres particuliers comme les tâches structurées, les enseignements de type directif, les situations de durée imposée (Parent, Forward, Canter & Mohling 1975 ; Daniels & Stevens, 1976 ; Miller 1978). Enfin, rien ne prouve qu'une explication causale soit plus vraie qu'une autre (sauf à adopter une procédure de démonstration scientifique longue et coûteuse). Parmi les causes éventuelles d'un événement, il est difficilement envisageable que les explications internes soient plus vraies que les explications externes. Il se peut que, faute d'être plus vraies, les explications internes soient plus efficaces dans notre univers social, mais sans doute est-ce pour d'autres raisons.

L'interprétation en termes d'accès à la culture individualiste

Une interprétation en termes de culture pourrait expliquer pourquoi certaines personnes, notamment les personnes les plus favorisées, privilégient l'usage des explications internes. Cette interprétation met l'accent sur le caractère individualiste du modèle occidental. Dans nos cultures, les représentations individualistes, centrées sur l'individu, amèneraient les gens à privilégier les facteurs internes dans leur raisonnement de causalité. Les groupes culturels dominants seraient particulièrement imprégnés de cette idéologie individualisante qui les pousserait à percevoir autrui en termes de traits de personnalité (Shweder & Bourne, 1982 ; Hart, Lucca-Izzari et Damon, 1986). Cette idéologie les inciterait aussi à prédire les comportements sur la base de ces traits de personnalité, d'ailleurs plus facile à inférer (Newman, 1991). Les membres des groupes dominants, ayant tout au long de leur vie plus facilement accès à la culture dominante, deviendraient de plus en plus internes avec l'âge, contrairement aux groupes minoritaires (Miller, 1984 ; Furnham & Henry, 1980 ; Dyal, 1984). Néanmoins, ces différences culturelles entre groupes sociaux sont souvent confondues avec des différences plus tangibles en termes socio-économiques.

Une interprétation en termes de rationalisation des stratifications sociales

On peut facilement imaginer que les explications servent parfois à justifier l'état des choses. Les individus préfèrent la plupart du temps voir leur environnement comme prédictible ; ceci les inciterait à ne pas envisager que des facteurs aléatoires puissent être déterminants dans ce qui leur arrive. L'explication interne permettrait alors d'envisager l'univers dans lequel nous évoluons comme un monde juste et où les gens obtiennent le plus souvent ce qu'ils méritent (Lerner, 1980 ; 1986). Il n'y aurait alors rien de surprenant à ce que les gens qui réussissent (ou ceux qui font partie des classes sociales favorisées) soient les plus enclins à voir l'univers qui les entoure comme un monde juste. Ils n'ont pas, en effet, à se plaindre de l'état des choses et ils peuvent rationaliser et justifier leur position privilégiée en affirmant que ce dont chacun dispose est le résultat de ce qu'il fait et de ses qualités intrinsèques. Ainsi, indépendamment de la culture, les groupes qui auraient accès aux ressources socio-économiques seraient plus internes. Le rôle joué par la culture serait relativement faible comparé à celui des ressources socio-économiques d'après les observations de Jessor, Graves, Hanson & Jessor (1968). Ceux-ci ont montré qu'à niveau socio-économique égal, on ne retrouve plus les différences interculturelles habituellement observées en termes d'internalité (Buriel & Riviera, 1980 ; Buriel, 1981). Une analyse en termes de classes sociales permet alors de rendre compte parfaitement des différences

d'internalité (Rabinowitz, 1978 ; Claes, 1981 ; Duttweiler, 1984). Il n'est pas surprenant que les individus favorisés développent une explication du monde justifiant la réussite de certains et l'échec des autres.

Dans ces trois interprétations, la nature des explications n'est pas réellement prise en compte, une explication étant le reflet ou le corrélat de quelque chose : reflet des idéologies, reflet de la réussite, corrélat d'aptitudes diverses ou de la motivation à réussir. La nature de l'explication est bien au contraire le point de départ de la théorie normative : on va le voir, ce ne sont pas les gens qui ont a priori de la valeur, ce sont les explications elles-mêmes.

B. La prédilection pour les explications internes : biais et phénomène normatif.

B. 1. Des biais en faveur des explications internes

La surestimation des explications internes

Si, comme nous l'avons déjà dit, il est difficile d'appliquer un critère de vérité à une explication, il arrive néanmoins que dans certaines situations ordinaires, l'influence de certains facteurs externes soit pour le moins manifeste (Pierre se met toujours à pleurer lorsqu'il reçoit une gifle). En dépit de l'existence manifeste de ces facteurs externes, il semble que les gens aient tendance à surestimer le rôle de facteurs internes à la personne (sa personnalité, ses intentions, ses efforts) dans la détermination des événements et des comportements (Pierre pleure car c'est un enfant sensible). Cette tendance à surestimer un facteur interne comme la cause de ce qui arrive est communément appelée, selon le terme avancé par Ross (1977), "erreur fondamentale d'attribution". Les gens expliquent ce qui arrive à quelqu'un (soi-même ou autrui) en soulignant le rôle des causes propres à l'individu concerné (les causes *internes* à l'individu comme ses efforts, ses intentions, ses capacités ou sa personnalité) au détriment des causes liées à la situation extérieure (les causes *externes* à l'individu comme l'intervention d'autrui, les circonstances ou encore le hasard). Cette surestimation peut avoir lieu lors de l'explication d'un comportement (Ross, Amabile et Steinmetz, 1977) mais aussi lors de l'explication d'un renforcement (Lerner & Simmons, 1966).

Cette surestimation des facteurs internes peut être considérée comme largement acquise (Dubois, 1987 ; pour une revue). Ainsi, on peut regrouper en

son sein divers processus bien connus des psychologues sociaux comme "l'illusion de détermination", "l'illusion de justice", "l'illusion de contrôle" ou encore la surestimation du déterminisme psychologique.

Aspects motivationnels affectant ce biais

La surestimation que l'individu peut faire du rôle causal de l'acteur (dans ce qu'il fait ou ce qui lui arrive) semble s'appliquer différemment en fonction de son implication dans l'événement à expliquer. Ainsi, les gens tendent à être beaucoup moins internes lorsqu'ils expliquent ce qui leur arrive (auto-attribution) que lorsqu'ils expliquent ce qui arrive à autrui (hétéro-attribution). Autrement dit, la tendance à surestimer le rôle causal de la personne impliquée est plus importante lorsqu'il s'agit d'autrui que lorsqu'il s'agit de soi-même. Pour Jones & Nisbett (1972), lorsqu'une personne est en position d'acteur (auto-attribution), son attention est centrée sur les facteurs situationnels susceptibles de l'empêcher d'atteindre son objectif. En revanche, lorsque la personne est en situation d'observateur par rapport à autrui (hétéro-attribution), son attention est centrée sur la personne plus que sur la situation (d'où la désignation de ce biais comme "biais acteur/observateur").

Un autre processus peut aussi expliquer que les gens soient moins internes quand ils sont acteurs plutôt qu'observateurs d'un événement particulièrement indésirable (échec ou comportement antisocial). La plupart du temps, l'individu tend à expliquer de façon externe ce qui lui arrive de néfaste ou ses comportements socialement indésirables. Rappelons que Feather & Simon (1971) ont montré qu'un événement inattendu est plus fréquemment expliqué de façon externe qu'un événement attendu. Or, il se trouve que les gens estiment plus probable un comportement (ou un renforcement) désirable plutôt qu'indésirable. Pour ne parler que de l'acteur, il n'y a donc rien d'étonnant à ce que celui-ci explique de façon interne les événements qui correspondent mieux à l'image qu'il a de lui-même (les événements désirables comme les succès, et les comportements prosociaux). A l'opposé, pour les événements moins désirables, comme les échecs ou les comportements antisociaux, l'acteur les expliquerait généralement par l'intervention de facteurs externes (Zuckerman, 1979 ; Ross & Flechter, 1985 ; Weary, 1980...). Ce faisant, l'acteur s'attribue la positivité des événements désirables et se prémunit de la négativité des événements les moins désirables ; d'où la notion de "biais d'autocomplaisance" (Miller & Ross, 1975).

Notons que le biais acteur/observateur et le biais d'autocomplaisance sont tout-à-fait compatibles. Ainsi, le sujet serait effectivement plus externe lorsqu'il

explique ce qui lui arrive plutôt que lorsqu'il explique ce qui arrive à autrui, principalement lorsqu'il s'agit d'événements indésirables. L'individu serait plus souvent motivé à se prémunir, plutôt qu'à prémunir autrui, de la négativité des événements indésirables. Le sujet serait donc particulièrement sensible à la valeur (positivité ou négativité) des comportements et des renforcements dont la responsabilité lui incombe lorsqu'il en est la cause. Une approche en termes de processus évaluatifs est proposée par la théorie de la "norme d'internalité". Cette théorie permet justement d'interpréter l'internalité comme un élément porteur de valeur (quelle que soit d'ailleurs la désirabilité de cette valeur pour l'individu). L'internalité ferait, à ce titre, l'objet d'une prédilection sociale dont l'expression est particulièrement normative.

B. 2. Le caractère normatif des explications internes

On peut se demander pour quelle raison les gens privilégient les explications internes (parfois même à tort) et qu'en faisant ainsi ils (les internes) réussissent mieux dans les contextes les plus libéraux. Une réponse peut être apportée en termes de norme d'internalité. Celle-ci a été définie par Beauvois & Dubois (1988) comme ***la valorisation sociale des explications qui accentuent le poids de l'acteur comme facteur causal tant en matière de comportements que de renforcements***. Dans cette perspective, les explications internes permettraient aussi d'envisager que ce que font les gens, ou que ce qu'ils reçoivent, est le résultat de leurs caractéristiques intrinsèques et non pas le résultat des rapports sociaux (dans leur arbitraire historique). Se référer à l'internalité permettrait ainsi de dire que "ce que font les gens est le reflet de ce qu'ils sont", et que "ce qui doit leur arriver dans l'organisation est la conséquence de ce qu'ils font - donc de ce qu'ils sont" (Beauvois & Le Poutier, 1986 p.100).

Un certain nombre de critères semblent réunis pour que la valorisation des explications internes puisse être définie comme une norme (Dubois, 1994). Ainsi :

- (1) Les gens privilégient les explications internes pour donner une bonne plutôt qu'une mauvaise image d'eux-mêmes.
- (2) La prédilection pour ces explications fait l'objet d'une transmission normative par les agents éducatifs.
- (3) L'usage des explications internes permet effectivement de se faire bien voir, d'obtenir des récompenses et d'accéder à des positions de pouvoir.
- (4) Cette norme est internalisée par les individus dans un contexte d'exercice libéral du pouvoir.

Les paragraphes suivants rappellent les principales recherches permettant d'étayer ces différentes affirmations.

Etre interne : une façon de se faire bien voir

Les premières recherches visant à mettre en évidence l'existence d'une norme d'internalité ont été effectuées par Jellison et Green (1981). Pour ceux-ci, le concept de norme implique qu'un comportement normatif permette de recevoir de l'approbation sociale. Ainsi, ils ont pu montrer que des étudiants répondent de façon plus interne à l'échelle de Rotter (1966) lorsqu'il leur est demandé de se faire bien voir plutôt que lorsqu'il leur est demandé de se faire mal voir. Ces résultats ont été depuis largement reproduits pour l'explication des comportements comme pour celle des renforcements (Beauvois et Le Poulter, 1986; Beauvois et Ferry, 1987 ; Pansu et Gilibert, en préparation). Il semble que cette connaissance intuitive de la norme d'internalité se développe assez précocement puisque les enfants eux-mêmes sont capables de se montrer plus internes pour se faire bien voir (Dubois et Le Poulter, 1993 ; Py et Somat, 1991 ; Bignoumba, 1986).

Par ailleurs, il n'est pas rare de constater que, pour se faire bien voir, les gens se montrent en même temps plus normatifs et plus autocomplaisants lorsque les événements à expliquer les concernent directement (Dubois, Pauletto, Pauletto et Planche, 1990 ; Dubois & Boyer, 1992 ; Dubois, Ferry et Frientz, 1992 ; Dubois & Schnür, 1993). Néanmoins, la différence globale d'internalité est conforme à l'hypothèse de valeur associée à l'internalité, quand bien même cette valeur serait affectée par des aspects motivationnels. Notons, à l'instar de Dubois (1994), que la stratégie basée sur la désirabilité de l'événement et la stratégie basée sur l'internalité sont compatibles.

Etre interne s'acquiert au cours de la socialisation

L'internalité semble aussi faire l'objet d'une acquisition dès le plus jeune âge. Les études concernant cette acquisition sont nombreuses et nous ne les développerons pas ici de façon exhaustive (pour une revue voir Dubois, 1987 ; Dubois, 1994). Les enfants deviennent de plus en plus internes jusqu'à l'âge de 11-12 ans (âge d'entrée dans l'enseignement secondaire). Après ce pic, une chute de l'internalité est généralement observée. Cette chute s'observe principalement pour l'explication des renforcements reçus par l'enfant. Notons que l'existence même de ce pic d'internalité (et la différence observée entre l'explication des comportements et celle des renforcements) est difficilement compatible avec l'idée d'une évolution cognitive (Powell et Vega, 1972 ; Handel, 1975 ; Brown, 1980 ; Shute, Howard & Steyaert, 1984). Plutôt que de solliciter plus de ressources cognitives, il semble au contraire que les explications internes et dispositionnelles soient celles qui en requièrent le moins (Trope, 1986 ; Gilbert & Osborne, 1989).

Afin de comprendre cette évolution, il faut envisager, comme Beauvois (1976, 1984), l'acquisition de l'internalité comme une conséquence des pratiques évaluatives des enseignants. D'une part, ce pic se produit lorsque l'enfant passe du système d'enseignement primaire (où un seul enseignant évalue l'élève) à un système d'enseignement secondaire (où des enseignants multiples évaluent l'élève de façon parfois peu consistante). De plus, l'internalité semble faire l'objet d'une transmission dans le cadre scolaire. Les enfants sont plus internes dans l'explication des renforcements scolaires plutôt qu'extra scolaires (Dubois & Martin, 1989 ; Dubois, Ciszewicz, Mouillet & Rayel, 1988 ; Dubois, Pauletto, Pauletto & Planche, 1990). Cette transmission de l'internalité s'observe aussi en dehors des dispositifs classiques d'éducation. Ainsi, la fréquentation des foyers d'actions éducatives amène les jeunes à être plus internes (Le Poulter, 1986). Il en va de même dans le cadre de la formation professionnelle des adultes (Dubois, 1988 ; Dubois & Trognon, 1989).

Une préférence marquée pour les gens internes

Il a par ailleurs été montré que l'on préfère les gens qui privilégient les explications internes plutôt qu'externes. Ainsi, Jellison & Green (1981) observent que les étudiants décrivent plus positivement d'autres étudiants lorsqu'ils sont connus pour avoir répondu de façon interne plutôt qu'externe à l'échelle de Rotter (1966). Ces résultats ont depuis été largement reproduits avec des questionnaires d'internalité impliquant l'explication des renforcements aussi bien que celle des comportements. Ainsi, parents et enseignants attribuent-ils plus de chances de réussir à des enfants connus pour leur internalité (Dubois, 1988b ; voir également Py & Somat, 1991). Cette préférence pour ceux qui sont internes peut d'ailleurs être déterminante dans l'évaluation d'un dossier de passage en classe supérieure (Dubois & Le Poulter, 1991) : "noyées" parmi d'autres informations, les explications fournies par l'élève ont toujours un rôle décisif (surtout lorsque les enseignants disent ne pas en tenir compte).

Il semble que cette préférence se retrouve à d'autres niveaux de la vie sociale. C'est le cas dans les structures d'assistance sociale (Beauvois & Le Poulter, 1986). Mais aussi dans celui du recrutement professionnel (Beauvois, Bourgeade & Pansu, 1991). Pansu et Gilibert (en préparation), dans une réplique d'une expérience de Pansu (1994), ont obtenu une préférence pour le candidat qui s'exprime de façon interne plutôt qu'externe et ce malgré la présence d'informations faisant état de performances contrastées entre les deux candidats. L'internalité semble être effectivement prise en compte par les cadres de ressources humaines et ce au détriment d'une information sur les performances effectives.

Il semble alors possible de considérer que si les "internes" réussissent mieux, c'est très probablement parce que les agents évaluateurs (enseignants, assistantes sociales, recruteurs) les favorisent systématiquement au détriment des externes. Il semble donc que la stratégie qui consiste à se montrer plus interne soit une stratégie pour le moins efficace.

L'intériorisation de la norme d'internalité

Le fait qu'une norme soit intériorisée est un élément essentiel. En effet, le respect d'une norme non intériorisée impliquerait l'existence d'une institution coercitive utilisant la contrainte. Il s'agirait alors plus d'une règle que d'une norme sociale (Dubois, 1994). Une des idées sous-jacentes à la notion de norme est qu'une norme doit être partagée par le collectif et susciter l'adhésion spontanée des membres de ce collectif. Pour Beauvois (1994) et Dubois (1994), cette intériorisation de la norme trouve sa rationalité dans les pratiques évaluatives et ce dans le cadre d'un système libéral d'exercice du pouvoir.

Se basant sur les travaux de Hoffman (1970, 1975, 1983) et de Grusec (1983), Dubois (1994 p. 181) insiste sur le fait qu'en même temps que l'enfant acquiert des règles morales sur les conséquences de ses actes, celui-ci est amené par des pratiques éducatives libérales à envisager ses actes comme étant la conséquence de sa propre valeur morale. A l'opposé, les pratiques éducatives plus autoritaires amèneraient l'enfant à envisager plus fréquemment ses actes comme la conséquence des pressions exercées sur lui par ses parents. Les pratiques libérales susciteraient un processus de "naturalisation" : l'exigence externe serait oubliée au profit des caractéristiques internes.

Il semble d'ailleurs que ce ne soit pas seulement les pratiques parentales les plus libérales qui favorisent ce processus de naturalisation, mais aussi les pratiques de formation les plus libérales et les plus participatives (Le Poulter, Belleau et Bernard, 1990). Cependant les pratiques de formations les plus libérales ne conduisent pas systématiquement à plus d'internalité que les pratiques autoritaires (Dubois & Eloy, 1989 ; Delmas, Py & Somat, 1988 ; Beauvois & Dubois, 1991a ; Dubois & Le Poulter, 1991). Comme le font remarquer Dubois & Le Poulter (1991) le fait qu'un enfant privilégie les explications internes ne reflète pas nécessairement le fait qu'il y *adhère*. Choisir une explication interne peut tout simplement relever du *conformisme social*. Il semble justement que les pratiques autoritaires amènent les enfants à être internes mais pour se faire bien voir uniquement. A l'opposé, les pratiques les plus libérales amèneraient les enfants à utiliser les explications internes de façon plus spontanée, sans que ce ne soit par conformisme social (Dubois & Le Poulter, 1993 ; Dubois, Pauletto, Pauletto & Planche 1990). En conclusion, il

semble que dans le cadre des pratiques libérales, l'utilisation des explications internes résulte d'une adhésion et non pas d'un conformisme...

Le fait que les "internes" réussissent mieux que les "externes" et que les personnes privilégient les explications internes semble être le résultat *des pratiques évaluatives*. On comprend alors pourquoi les gens qui réussissent dans la vie sociale sont plus internes : c'est eux qui sont le plus rompus aux pratiques évaluatives dont ils ont été l'objet pendant longtemps et c'est aussi à eux qu'elles incombent le plus souvent (Beauvois, 1991 ; Beauvois, 1994). Il semble en effet que les explications, notamment internes, données pour expliquer les événements quotidiens ne servent pas uniquement à déterminer la cause de ce qui est observé, mais permettent aussi de signifier ce que vaut la personne. Ainsi, vous pourrez dire d'un élève qu'il réussit parce qu'il a le niveau et dire de ce même élève qu'il échoue parce qu'il n'a pas le niveau ; ceci est consistant du point de vue de votre pratique évaluative. En revanche, il est impossible de faire une prédiction sur la base de ces deux causes antagonistes.

Tout ceci nous conduit à penser que l'activité d'explication causale donne lieu à des productions cognitives faites du point de vue de l'a posteriori et qui ont probablement d'autres fonctions que celle d'analyser les causes à des fins de prédiction.

B. 3. L'explication interne comme une production évaluative

Les explications comme des productions a posteriori

La fonction des explications que l'on donne aux divers événements quotidiens, est sans doute difficile à cerner. Certains comme Buss (1978) n'ont pas hésité à lancer un débat important sur le statut des explications (voir à ce sujet Kruglanski, 1979, Harvey & Tucker, 1979 et Buss, 1979). Cet auteur envisage qu'une explication puisse avoir le statut d'élément causal (il est alors fait référence à l'origine causale de l'action expliquée) alors qu'elle peut aussi avoir le statut de raison (l'explication vise alors à cerner la finalité de l'acte eu égard à son acteur). L'explication peut ainsi avoir une finalité descriptive mais aussi une finalité évaluative (est-ce un acte désirable ou non ?). Notons que, dans le second cas, l'explication est le plus souvent interne à l'acteur. Un certain nombre de recherches, à la suite de Buss, montrent que l'on surestime peut-être le caractère causal des explications au détriment de leurs aspects évaluatifs.

Un lien direct est fait entre perspective évaluative et internalité dans les observations de Zuckerman et col.(1988). Ainsi, lorsque le sujet est invité à produire des inférences plutôt que des explications à propos d'un événement ou encore lorsqu'il doit se prononcer dans le souci d'anticiper l'événement futur plutôt que d'expliquer l'événement passé, il tend à diminuer considérablement le nombre de causes nécessaires, pour ne retenir que les plus probables (principe de *discounting*). Or, il se trouve que ce principe visant à ne retenir que la cause la plus probable amène d'autant plus le sujet à produire une erreur fondamentale d'attribution (Zuckerman et col. Exp. 2). Pour Zuckerman, ces résultats permettent de mieux comprendre le biais acteur/observateur : s'il est important pour nous de connaître les causes précises de ce qui nous arrive, face à autrui nous serions plus préoccupés de nous faire une opinion sur sa personne que de trouver les causes exactes de ses comportements particuliers.

Par ailleurs, certaines recherches concernent spécifiquement l'impact des explications que donnent les gens face à un succès où un échec sur leurs comportements ultérieurs. Les résultats à ce sujet semblent mitigés.

Ainsi, on pourrait s'attendre à ce que les explications que l'on donne d'une réussite ou d'un échec déterminent nos succès et nos échecs futurs. Une personne qui expliquerait ses réussites de façon interne et ses échecs de façon externe pourrait envisager plus sereinement l'avenir et mieux y faire face. A ce sujet, il semble bien que les explications données pour un succès ou un échec soient au moins déterminantes de l'humeur du sujet (l'estime qu'il a de lui-même ainsi que son humeur plus ou moins dépressive ; pour une méta-analyse voir Sweeney, Anderson et Bailey, 1986). Bien que l'estime que le sujet a de lui-même soit en relation avec les explications données à ses succès ou ses échecs, certaines recherches (Brewin & Furnham, 1986) laissent pourtant supposer que les explications données résultent de l'événement psychologique plutôt qu'elles ne le précèdent. L'analyse en chemin causal indique que c'est plus vraisemblablement la perception des facteurs pré-attributionnels (comme le consensus ou la consistance des événements) qui détermine globalement l'estime de soi du sujet ainsi que les explications causales formulées. Par ailleurs, concernant la façon dont le sujet va faire face à une situation d'échec, Follette & Jacobson (1987) observent, contrairement à ce que l'on pourrait supposer, que les sujets attribuant de façon interne stable et globale leur échec à un examen sont pourtant le plus enclins à mettre en place une stratégie d'ajustement. Enfin, il semble que les explications données pour un échec antérieur n'aient pas ou très peu d'effet sur la performance ultérieure. Ceci à tel point que Covington et Omelich (1979, p. 1500) concluent : "De notre point de vue, les explications, exprimées a posteriori, sont des réactions plutôt que des causes de la

performance. En tant que réactions a posteriori à l'échec, les explications sont plutôt le reflet de biais défensifs et autocomplaisants..."

Notons, en dernière instance, que l'autocomplaisance dont les sujets font preuve dans l'analyse des événements n'est pas toujours basée sur une analyse objective de leurs chances de succès, bien au contraire. Ainsi, Kunda (1987) a observé que les sujets sous-estiment les conséquences néfastes de leurs caractéristiques personnelles, comparées à d'autres caractéristiques qu'ils n'ont pas, et ce d'autant plus qu'ils risquent d'être confrontés aux conséquences néfastes de celles-ci. En général, plus les conséquences sont graves et moins souvent les gens font un lien entre ces conséquences et leurs caractéristiques personnelles.

En conclusion, il semble donc que les explications internes renvoient à des aspects clairement évaluatifs : les gens tendent à être d'autant plus internes face à un événement impliquant autrui qu'ils adoptent une perspective plutôt évaluative. Lorsqu'ils sont impliqués dans l'événement, ils utilisent l'internalité mais de façon généralement autocomplaisante et défensive. Une dernière étude (Kouabenan, Gilibert, Medina et Bouzon, accepté) permettra d'illustrer notre propos et le bien fondé du rapprochement ici fait avec le rôle de la fonction d'évaluation envisagée par Beauvois (1994) et Dubois (1994). Dans celle-ci, des cadres ayant une fonction d'évaluation expliquent un accident du travail de façon systématiquement interne, qu'il implique ou non quelqu'un du même niveau hiérarchique qu'eux-mêmes. A l'opposé, des exécutants semblent beaucoup plus sensibles aux aspects motivationnels de cet événement et l'expliquent de façon interne uniquement lorsqu'il implique une personne de l'autre niveau hiérarchique (un cadre) plutôt que lorsqu'il implique un pair (un autre exécutant). Ces résultats semblent bien indiquer que la fonction d'évaluation amène les sujets à produire un biais vers l'internalité, alors que lorsque le sujet est plus ou moins directement l'objet de cette évaluation, il tend au contraire à adopter un point de vue défensif en réaction à l'inférence qui pourrait être faite.²

² Reste alors à savoir dans quelles mesures les explications que l'on donne ont réellement pour finalité d'expliquer l'origine objective des événements. Comme le font remarquer Covington et Omelich (1979, p. 1500), il n'est pas impossible que ce soit dans les aspects motivationnels des raisons données qu'il faille voir les causes objectives de nos comportements futurs. Notons que les raisons (les explications internes) ont la fonction de causes supplétives dans la perspective épistémologique de Buss (1979) et sont à ce titre tout aussi fonctionnelles que des causes objectives (les explications externes). Dans un tel débat, le lecteur reste seul juge. Mais peut-être voudra-t-il envisager, comme le laissent entendre Dubois (1994) ou Beauvois (1994), que les explications internes sont bien fonctionnelles dans un contexte social d'évaluation.

Internalité et maniement de l'information évaluative

Le rapport entre internalité et pratique évaluative trouve quelque appui dans le lien assez général qui a été observé entre l'internalité et le maniement de l'information évaluative : les collégiens qui catégorisent leurs petits collègues à partir des critères les plus évaluatifs sont aussi les plus internes (Le Poulter, 1989) ; lorsqu'ils ont appris à choisir des explications internes plutôt qu'externes par conditionnement ou en suivant un modèle, ils deviennent aussi plus évaluatifs en catégorisant leurs petits collègues (Le Poulter, 1994) ; lorsque les sujets sont d'abord amenés à être plus internes en suivant l'exemple d'une personne, ils dressent alors plus souvent un portrait d'autrui à l'aide des traits de personnalité et de comportements qui permettent le mieux de signifier la valeur de la personne (Beauvois & Dubois, 1991 ; Bekaddour, 1992). Tout semble indiquer que, lorsque l'on dit par exemple d'un subalterne qu'il travaille avec assiduité parce qu'il est sérieux, on signifie ainsi qu'il représente une plus-value pour l'organisation. En naturalisant ainsi l'utilité sociale du subalterne, en le décrivant de façon dispositionnelle, cela vous permettra d'inférer les comportements ultérieurs que vous pourrez avoir à son encontre (je ne le licencie pas) et même si vous ne savez rien d'autre de lui (son état civil, sa famille, ses loisirs), vous saurez néanmoins toujours quelle décision prendre en ce qui le concerne.

En conclusion : Une valorisation des explications internes circonscrite aux contextes d'utilité sociale

Une norme dont l'existence est manifeste

Tout semble donc indiquer que l'on soit pour le moins en droit d'affirmer qu'il existe une "norme d'internalité" et que cette norme, sans être universelle (voir à ce sujet les travaux de Guimond, 1997), est assez générale dans nos sociétés libérales puisqu'on en observe les effets à des moments importants de la vie de l'homme socialisé (au moment du passage dans les structures éducatives et socio-éducatives, dans les structures d'assistance sociale et dans le monde du travail). Ainsi, l'ensemble de ces éléments semble converger pour établir, selon les termes de Dubois (1994), que le "pari" fait par Beauvois (1984) concernant l'existence de cette norme est largement justifié.

Rappelons que pour ces auteurs, le concept de norme renvoie à des processus d'attribution de valeur. En effet, une norme permettrait d'orienter les jugements de valeur en ce qui concerne d'abord les croyances qui seront considérées comme plus ou moins acceptables, mais aussi les comportements qui seront considérés comme plus ou moins souhaitables et enfin les personnes que l'on pourra

considérer comme plus ou moins utiles socialement. Il convient de préciser que leur acceptation du concept de valeur est pour le moins matérialiste, au sens philosophique. Les personnes, tout comme les marchandises n'auraient pas de valeur intrinsèque, cette valeur émergerait dans les rapports sociaux d'évaluation dans lesquels elles transitent...

Il est alors remarquable de constater comment, en définitive, les gens utilisent cette valeur ainsi acquise pour expliquer de façon interne ce qui leur arrive, comment les dispositifs éducatifs et socio-éducatifs amènent les gens à être plus internes, comment les gens vont utiliser les explications internes de façon à se montrer sous un meilleur jour, comment ils sont effectivement mieux évalués en se montrant ainsi, mais aussi comment, dans le cadre de dispositifs libéraux, ils sont amenés à adhérer spontanément à ces explications qui ne sont pourtant que le reflet de leur utilité dans les rapports sociaux.

Une généralisation circonscrite aux contextes mettant en jeu la valeur sociale de la personne.

Néanmoins, à y regarder de près, on peut se demander si les données empiriques que nous avons évoquées jusqu'à présent, n'ont pas été obtenues dans un contexte particulièrement favorable à ce type d'interprétation. En effet, la plupart du temps les situations expérimentales mettent systématiquement en avant l'utilité sociale des personnes. Ainsi, lorsqu'il est demandé à l'élève ou à l'étudiant de se faire bien voir, ce qui lui est généralement demandé c'est de se faire bien voir par un enseignant et/ou à la demande d'un chercheur et/ou psychologue représentant une instance sociale. On observe aussi assez fréquemment que les sujets se montrent plus facilement internes lorsqu'il s'agit de se faire bien voir par un enseignant plutôt que par les parents ou encore lorsque les consignes d'autoprésentation impliquent sa valeur scolaire plutôt que sa valeur affective (Dubois, 1994, p. 147). On peut se poser la même question en ce qui concerne le paradigme des juges où le sujet, mis en position d'évaluateur, doit pronostiquer *la valeur sociale* d'une personne plus ou moins interne. Lorsqu'il est demandé à un recruteur, par exemple, qui est le plus recruté, de l'interne ou de l'externe, c'est justement lui demander quelle est, à ses yeux, la valeur économique de ces personnes. De la même façon, lorsqu'il est demandé à une assistante sociale qui, de l'interne ou de l'externe, est le plus aisément adaptable socialement, ce qui lui est demandé c'est la valeur économique de chaque "cas social" (la réinsertion sociale implique effectivement des enjeux économiques substantiels). Lorsqu'un enseignant doit se prononcer sur la valeur d'un élève, ce dont il est question, c'est l'aptitude scolaire que l'on sait être socialement utile. Tout semble indiquer que la norme d'internalité, telle qu'elle est définie, incite ses

tenants à démontrer son existence dans des "situations de forte normativité" (selon l'expression de Dubois, 1994, p. 48). On ne s'étonnera alors pas que la valeur dont il est question, et telle qu'elle est définie par les théoriciens de la norme d'internalité, renvoie de façon assez exclusive à la valeur sociale des personnes ou, plus précisément à l'utilité des personnes telle qu'elle émerge des pratiques évaluatives.

Cette définition implicite (et quasi marxiste du point de vue sociologique) de la valeur peut apparaître, pour le moins, restrictive et négliger un certain nombre d'activités humaines et diverses productions psychologiques et sociales. Les travaux de recherche que nous présenterons ici ont justement pour objectif de savoir si les explications internes sont valorisées, dans d'autres situations de perception sociale qui sont moins utilitaires et où la valeur de la personne cible est envisagée sous des aspects plus affectifs (chapitres 2 et 3), cognitifs (chapitre 4), ou identitaires (Chapitre 5).

DEUXIÈME CHAPITRE

ATTRIBUER DE L'INTERNALITE & ATTRIBUER DE LA VALEUR

A. Attribuer des explications internes à autrui

Lors du chapitre précédent nous avons rappelé comment des auteurs comme Dubois et Beauvois en sont arrivés à émettre l'hypothèse d'une norme d'internalité stipulant que l'on valorise les explications qui accentuent le poids de l'acteur comme facteur causal, au détriment d'autres explications. En se basant sur une revue de question concernant l'internalité, Dubois (1987) faisait alors remarquer le lien qui existe entre internalité et réussite sociale. Dans la perspective de la norme d'internalité, il a pu être observé que les sujets choisissent plus d'explications internes pour se faire bien voir plutôt que pour se faire mal voir (paradigme d'autoprésentation). De plus, il semble que les explications données par un individu fassent l'objet d'une sanction sociale. Plus précisément, il a été montré que l'on juge plus favorablement une personne connue pour ses choix internes (paradigme des juges).

En conclusion, il semble que, d'une part, les explications internes soient utilisées par les gens pour se faire bien voir et que, d'autre part, ils se fassent ainsi effectivement bien voir. Une analyse plus fine de ces deux résultats peut cependant laisser penser qu'ils pourraient être plus limités qu'il n'y paraît.

A. 1. Vers un paradigme d'identification

Les paradigmes ayant suscité le plus de recherches pour valider le concept de "norme d'internalité" semblent être le paradigme d'autoprésentation (donner une bonne *versus* une mauvaise image de soi) et le paradigme des juges (évaluer une personne connue par les explications qu'elle a donné). Ces deux paradigmes peuvent d'ailleurs apparaître comme étant complémentaires dans la mesure où ils impliquent des processus psychologiques relativement différents de l'évaluation sociale.

En effet, avec un paradigme d'autoprésentation, le sujet peut choisir, pour chaque événement, l'explication qui lui semble la plus appropriée pour donner la meilleure (ou la plus mauvaise) image de lui-même. Néanmoins, la stratégie que le sujet croit être la meilleure n'est pas toujours la plus efficace, comme le fait remarquer Dubois (1994). Ainsi, un sujet qui tente d'attribuer de façon externe ses échecs pour se prémunir de leur négativité commet une erreur. En effet, les résultats obtenus avec le paradigme des juges semblent indiquer que le sujet aurait eu meilleur compte, dans ce cas, à se montrer interne.

Bien que le paradigme des juges permette, quant à lui, de connaître avec plus de certitude la valeur attachée à un mode de réponse, il permet difficilement de

prendre en compte l'ensemble des stratégies de réponses pour un même questionnaire. Ainsi, le sujet n'est alors confronté qu'aux patterns de réponses envisagées par le chercheur. Il est donc fort probable que le choix fait par le chercheur ait pour effet d'orienter substantiellement l'attention du sujet sur la dimension opposant les cibles à évaluer (par exemple l'internalité lorsqu'une personne cible interne est opposée à une cible externe).

Ainsi, ce n'est qu'assez récemment que Dubois (1993a, 1993b), prenant en compte cette limite a proposé à ses sujets d'évaluer, outre une personne ayant répondu de façon entièrement interne et une personne ayant répondu de façon entièrement externe, deux autres personnes dont l'une avait répondu de façon autocomplaisante (interne pour les événements positifs et externe pour les événements négatifs) et l'autre avait répondu de façon modeste (externe pour les événements positifs et interne pour les événements négatifs). Les évaluations des sujets montrent que c'est le niveau d'internalité qui détermine l'évaluation produite par les juges et ce de façon assez indépendante de la positivité/négativité des événements.

Néanmoins, les explications qu'un sujet donne pour se faire bien voir n'implique pas qu'il choisisse une seule de ces quatre éventualités (internalité, externalité, autocomplaisance ou modestie). Bien au contraire, certaines de ces stratégies sont compatibles. Ainsi, on peut envisager que soit mieux évaluée une personne qui est globalement plus interne qu'externe tout en étant à la fois légèrement autocomplaisante. Pour envisager l'ensemble des possibilités, il conviendrait donc de faire évaluer aux juges toutes les possibilités existantes pour remplir un même questionnaire. Cela est pourtant difficilement envisageable (le nombre des possibilités de réponses à un questionnaire d'internalité est bien souvent rédhibitoire³).

Un autre paradigme semble moins souffrir de ces limites. Il s'agit d'un paradigme où le sujet doit indiquer lui-même, pour chaque événement, les réponses étant celles d'une personne estimable (ou non) . Dans un tel cas le sujet est à même de produire le pattern de réponse qu'il suppose associé à la cible, tout en prenant en compte la spécificité de chaque événement et de chaque explication.

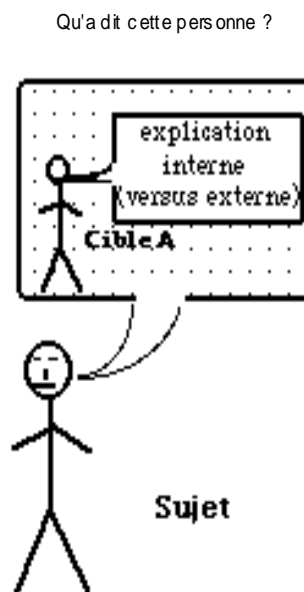
³ Ainsi, pour le questionnaire d'internalité EMIPE de Tarquinio (1991) comprenant 16 événements avec 4 explications chacun, chaque explication étant suivie d'une échelle de Likert en 6 points, cela fait **6(16x4)** possibilités (soit un chiffre qui avoisine le 6 suivi de 49 zéros...!).

Ce paradigme est communément appelé paradigme d'identification. Il a été pour la première fois appliqué à l'étude de la norme d'internalité par Jellison & Green (1981). Ces auteurs observent que les étudiants choisissent davantage d'explications internes lorsqu'ils répondent en leur nom à la fameuse échelle de Rotter (1966), que lorsqu'ils répondent comme, à leur avis, le ferait un étudiant moyen. Ceci est en fait tout-à-fait conforme avec l'idée de Festinger (1954) selon laquelle les gens se décrivent de façon plus positive qu'ils ne décrivent l'individu moyen.

De façon générale, on peut donc s'attendre à ce qu'une personne estimée soit créditée de plus d'internalité qu'une personne qui ne l'est pas. Comprenons bien que le sujet ne porte pas directement un jugement sur le fait que la personne soit interne ou non. L'hypothèse **ne postule pas** que la personnalité "interne" est le prototype d'une personnalité socialement valorisée. Elle postule plus simplement que les explications internes (qu'elles fassent ou non partie d'une échelle de personnalité) font l'objet d'une valorisation. Plus précisément, lorsqu'est présenté au sujet un événement suivi d'explications a priori internes et d'explications a priori externes, le sujet présentera une personne valorisée (plus qu'une personne qui ne l'est pas) comme étant celle qui sera plus souvent d'accord avec une explication interne plutôt qu'externe.

Notons enfin, que le paradigme d'identification peut être opérationnalisé de différentes façons. Par exemple, Jellison & Green (1981) comparent la réponse spontanée du sujet pour lui-même, à la réponse qu'il attend d'un individu moyen (*They were instructed to completed this copy in a way that they would expect "the average undergraduate" to respond.* p. 645). Il s'agit donc pour eux d'**une consigne d'anticipation** qui sera reprise plus tard par Beauvois, Gilibert, Pansu & Abdellaoui (à paraître, Exp. 2). Il se peut par ailleurs que la consigne implique parfois une notion **de prise de rôle** lorsque le sujet est invité à répondre comme le ferait quelqu'un qui partage une caractéristique avec lui. On peut aussi opérationnaliser ce paradigme d'une troisième façon. Celle-ci consiste à demander au sujet ce que la cible a dit par le passé. Il s'agit donc d'une **consigne de reconnaissance** (illustrée par la figure 1). Cette consigne permet d'orienter davantage l'attention du sujet sur l'explication particulière d'un événement (plutôt que sur un mode de réponse à un questionnaire d'internalité). Enfin, elle peut être basée sur la reconnaissance d'explications prétendument entendues (voir ce chapitre, Exp. 1, 2 et 3) voire réellement entendues (voir chapitre 5, Exp 8).

Figure 1 : Consigne de reconnaissance dans le paradigme d'identification



Bien que ces nuances, au sein du paradigme d'identification, ne soient pas, à notre connaissance, abordées dans la littérature psychosociale, elles méritent néanmoins d'être notées puisqu'elles semblent relever d'activités psychologiques distinctes.⁴

Un autre point, plus important pour notre propos, mérite d'être relevé. Il concerne la valeur (positive ou négative) que le sujet accorde à la cible. Ce point est primordial dès lors que notre hypothèse envisage que plus une cible est valorisée, plus elle sera créditée d'internalité.

Ainsi, une cible est souvent créditée de plus d'internalité parce qu'il lui est associé de la valeur sociale ou, en d'autres termes, une certaine utilité sociale. Dans ce chapitre, nous essaierons d'envisager dans quelle mesure le fait de créditer de plus d'internalité une cible peut refléter la valeur de celle-ci. Il est ici question de la valeur qu'a, aux yeux du sujet, la cible et ce en dehors de tout rapport d'utilité sociale. Et ce, parfois même, sans que le sujet ne soit en mesure de repérer la raison pour laquelle il en vient à apprécier cette personne plutôt qu'une autre.

⁴ Supposons que vous ayez demandé à un ami de relire un texte important que vous avez rédigé. Lorsque vous le croisez, quelques jours plus tard, vous vous rendez compte que votre ami évite le sujet. Il ne l'a visiblement pas fait ! Vous vous rappelez alors clairement que, la dernière fois que cela est arrivé, il a dit que c'était parce que le document n'était pas complet (consigne de mémoire). Vous vous attendez, cette fois, à ce qu'il dise ne pas l'avoir fait par manque de temps (anticipation d'une explication). Et c'est ce qu'il fait... Vous imaginez alors qu'à sa place (prise de rôle), vous au moins, vous auriez l'élégance d'admettre que c'est parce que vous ne vous êtes pas rendu compte à quel point cette correction était urgente. De telles différences dans les explications que vous associez à autrui peuvent arriver fréquemment dans vos échanges sociaux. Sans doute mériteraient-elles plus de considération de la part des psychologues sociaux.

A. 2. La valeur de la cible dans les attributions d'internalité

Il est en soi délicat de tirer des conclusions à partir de ce paradigme dans la mesure où il a peu été utilisé depuis Jellison & Green (1981). Ainsi, en 1994, Dubois ne recense que trois recherches utilisant ce paradigme. A ce jour, cinq recherches ont été publiées à ce sujet : Jellison et Green (1981), Dubois (1991b), Dubois & Beauvois (1996), Beauvois, Gilibert, Pansu & Abdellaoui (à paraître). L'interprétation la plus vraisemblable, des données qui y sont rapportées, est qu'*il est attribué plus d'internalité aux cibles qui sont porteuses d'une certaine valeur sociale*. Ainsi, sont crédités de plus d'internalité les bons élèves plutôt que les mauvais élèves, les étudiants au parcours scolaire exemplaire plutôt que ceux qui ont redoublé, les gens qui sont reconnus pour exercer des professions bien rémunérées plutôt que ceux qui exercent de professions qui le sont moins (Somat, 1997 communication personnelle). Rappelons que ce rapport entre internalité et réussite sociale était déjà apparu dans les études passées en revue par Dubois (1987).

Si les attributions d'internalité sont fonction de la valeur sociale de la cible, est-il besoin de parler de norme ?

Le rapport entre réussite et internalité, dans des paradigmes assez divers, constitue un résultat d'une constance pour le moins remarquable. Puisque l'internalité est effectivement le signe de la réussite sociale, on peut alors se demander s'il est besoin pour cela de recourir à une interprétation normative. Est-il besoin d'associer à la notion de norme une conception de la valeur qui définit celle-ci comme l' "utilité sociale" (Dubois, 1994 ; Beauvois, 1995) pour expliquer que les plus internes sont perçus comme étant ceux qui réussissent ? On pourrait tout simplement envisager que :

- 1) les situations de réussite amènent les gens à être plus internes (ce qui est bien connu dans les études portant sur le biais d'autocomplaisance),
- 2) les sujets cherchent à se montrer plus internes pour faire croire qu'ils font partie des gens qui réussissent (lors d'un paradigme d'autoprésentation),
- 3) les sujets perçoivent ceux qui sont plus internes comme ceux qui sont capables de réussir dans la vie (lors d'un paradigme des juges),
- 4) les sujets perçoivent ceux qui réussissent comme plus internes (lors d'un paradigme d'identification).

On est alors en droit de supposer que les sujets associent à la situation de réussite une prédilection pour les explications internes et qu'ils n'ont aucun mal à envisager de façon intuitive le rapport qui existe entre internalité et réussite décrit par Dubois (1987). Sans doute savent-ils qu'il est plus facile d'endosser la responsabilité de ce qui nous arrive de bien et qu'en revanche, lorsqu'ils nous arrive quelque chose de moins bien, nous avons du mal à envisager que cela dépende de nos propres actions. N'associons-nous pas le poids du destin et de la malchance à ceux que la vie n'épargne pas ?

Ainsi, nous avons généralement du mal à envisager que ce qui peut nous arriver de néfaste puisse dépendre de nous-mêmes (Kunda, 1987). Par voie de conséquence, on imagine aisément qu'une personne qui a réussi dans la vie devrait être plus interne que les autres puisqu'elle est dans une situation désirable et ce d'autant plus quand elle explique effectivement une réussite. A l'opposé, une personne en situation d'échec avéré devrait être externe puisque ce qui lui arrive ne peut être que néfaste pour elle. Une réussite est peut-être même tellement peu envisageable en ce qui la concerne que l'on peut s'attendre à ce qu'elle explique de façon plus interne ses échecs que ses réussites.

Ainsi, il arrive que pour se faire bien voir, les gens se montrent parfois globalement plus internes tout en étant autocomplaisants. A l'opposé pour se faire mal voir, ils se montrent globalement plus externes et plus modestes dans leurs explications (Dubois, Ferry et Frientz, 1992 ; Dubois & Schnür, 1993 ; Dubois & Boyer, 1992). Des données de même signification apparaissent dans le cadre du paradigme d'identification (Dubois et Beauvois, 1996). Ainsi, les "bons élèves" sont crédités de plus d'internalité mais aussi de plus d'autocomplaisance. A l'opposé, les "mauvais élèves" sont crédités de moins d'internalité et de plus de modestie dans leurs explications. Tout se passe comme si c'était sur la base d'expectations de réussite ou d'échecs que les sujets infèrent les explications les plus vraisemblables que donnerait quelqu'un de bien ou encore un bon élève.

C'est sur des bases analogues que Carver (1997) fait un lien entre les expectations de réussite et l'internalité. Il semble que le sujet fasse ce lien pour choisir ses propres explications mais aussi pour interpréter les explications des autres.

Rappelons que la perspective de Carver est celle de l'autorégulation (Carver & Scheier, 1981, 1990, 1994) où l'élément apparemment déterminant du comportement est l'expectation de réussite (plus que l'expectation de contrôle interne/externe). Dans cette perspective, le rôle de la dimension optimisme/pessimisme des expectations est un élément central (Scheier & Carver, 1985, 1992). Pour Carver (1997), ce serait l'expectation de réussite qui déterminerait le choix d'une explication interne. Afin de démontrer ce point de

vue, le matériel utilisé par cet auteur est une adaptation du questionnaire de Rotter où chaque affirmation était suivie d'une échelle en 5 points. En demandant à des étudiants de répondre à ce questionnaire, Carver observe que ceux-ci sont d'autant plus souvent d'accord avec l'explication interne qu'ils supposent que l'événement dont il est question aboutira à une issue positive pour eux. Plus précisément, lorsque le sujet acquiesce à l'affirmation "réussir est une question de travail", c'est qu'il estime avoir de fortes chances de réussir (cette deuxième mesure étant faite sur une seconde échelle de Likert). De la même façon lorsque ce questionnaire, rempli par un autre étudiant leur est présenté, plus l'étudiant cible a expliqué de façon interne un événement, plus les sujets perçoivent l'étudiant comme optimiste quant à l'issue de cet événement. Inversement, plus l'étudiant a expliqué de façon externe un événement plus il est perçu comme pessimiste quant à l'issue de cet événement.

L'interprétation développée ci-dessus semble donc bien en mesure d'expliquer les choix que les gens font, pour eux-mêmes et pour autrui, en matière d'explication. Celles-ci seraient choisies sur la base des attentes de réussite que l'on peut raisonnablement faire pour soi, mais aussi pour autrui. Rappelons que cette interprétation ne postule pas que l'internalité mène à la réussite mais que la réussite amène les gens à être internes dans leurs explications.

Il est alors possible que l'attribution d'internalité faite à l'égard des gens qui réussissent soit particulièrement *réaliste*. Le sujet appliquerait ainsi une loi très générale connue de lui et mettant en rapport réussite et internalité. C'est sur la base des attentes qu'il peut raisonnablement faire, que le sujet établit alors un pronostic réaliste des explications que donnerait la personne cible. Dans le cadre de cette ***perspective réaliste***, la valeur affective de la cible importerait peu au sujet. Il se contenterait d'une analyse des comportements objectifs qu'il peut attendre de la cible et en déduirait les explications correspondantes (internes pour une situation de réussite et externes pour une situation d'échec).

Attribuer de l'internalité aux gens que l'on aime : une façon de préférer les explications internes.

On peut aussi envisager que les gens n'associent pas seulement le fait d'être plus internes aux gens qui réussissent mais aussi à ceux qu'ils aiment. Ceci impliquerait qu'est associée à l'internalité une valeur personnelle et affective. Ce point serait alors plus conforme à l'idée de norme. En effet, le propre d'une norme est d'être intériorisée, à la différence d'une règle ou d'une loi qui est imposée à l'aide d'un pouvoir coercitif.

Cela signifierait que le sujet, de lui-même, attribue plus de valeur au choix d'une explication interne et que l'internalité n'est pas seulement l'apanage de ceux qui réussissent, mais que c'est aussi une caractéristique que nous apprécions dans nos relations amicales et affinitaires. En d'autres termes, il n'est donc pas inconcevable que l'internalité recouvre d'autres processus évaluatifs que celui de la simple perception objective des chances de réussite et qu'elle renvoie à un mode de valeur plus étendu. Deux recherches menées par Nicole Dubois vont effectivement dans ce sens.

Une de ces deux études (Dubois, Bonmarchand & Scherer, 1992) mettait en scène un paradigme des juges. Des élèves de primaire devaient, sur la base des explications (internes vs. externes) données par deux autres élèves, indiquer s'il s'agissait de bons ou de mauvais élèves mais aussi dans quelle mesure ils aimeraient avoir comme copain ces deux autres élèves. Les résultats montrent que, quel que soit le jugement demandé, la cible interne est toujours mieux évaluée. On peut cependant se demander si le jugement amical porté par les sujets n'est pas empreint d'utilité sociale puisque ceux-ci se voient de fait exposés à des cibles contrastées quant à leur internalité donc à leur valeur sociale.

Dans une autre recherche, ce problème est moins présent puisqu'est mis en scène un paradigme d'identification (Dubois, 1991, b). On observe alors qu'un bon élève se voit crédité de plus d'internalité qu'un élève aimé, celui-ci étant crédité de plus d'internalité qu'un élève qui n'est pas aimé ; ce dernier étant néanmoins toujours crédité de plus d'internalité qu'un mauvais élève. Il ressort donc de cette étude qu'une différenciation évaluative en termes affinitaires semble susciter des attributions d'internalité moins contrastées qu'une différenciation en termes de valeur sociale. On peut pourtant aussi se demander si les réponses des sujets n'étaient pas guidées par des stratégies d'autoprésentation. En effet, rappelons que les stratégies d'autoprésentation sont fréquentes dans les réponses que donnent les sujets. Ainsi, il est bien connu que lorsque les sujets répondent à un questionnaire d'internalité de façon apparemment spontanée, ils se comportent pourtant comme s'ils cherchaient à se faire bien voir (Dubois, 1994). Il est alors possible qu'en évaluant positivement un collègue interne ou en attribuant de l'internalité à ses amis, l'enfant cherche tout simplement à se faire bien voir par le maître ou l'expérimentateur qui lui a posé ces questions. Ainsi, l'internalité ne serait associée aux amis que de façon purement instrumentale de la part du sujet parce que celui-ci se doute que l'expérimentateur attribue plus de valeur à l'internalité qu'à l'externalité. On aurait néanmoins pu espérer, comme nous allons le faire, que le sujet associe à ses amis de l'internalité parce qu'il pense que l'internalité est effectivement quelque

chose de désirable, indépendamment de ce que pourrait en penser l'expérimentateur.

A. 3. Attribuer de l'internalité à des cibles dans un contexte de relations purement affectives.

Supposer que l'internalité est associée à une forme de valeur plus intériorisée et plus affective est relativement délicat. La position la plus raisonnable consisterait à avancer que les attributions d'internalité se produisent principalement dans les situations de "forte normativité". En effet, pour Dubois (1994), l'internalité est principalement valorisée dans ce type de situations où (1) la cible est caractérisée par son utilité sociale plus que par sa valeur affective, (2) le sujet donne sa réponse devant l'agent institutionnel qu'est le chercheur, (3) les questionnaires se présentent sous forme de choix forcés entre une explication interne et une explication externe pour un même événement.

Pour les raisons que nous avons évoquées plus haut, il conviendrait de montrer qu'il ne s'agit pas de conditions nécessaires pour qu'apparaissent des attributions d'internalité vers des cibles valorisées. Nous postulons au contraire que les attributions d'internalité peuvent être faites vers des cibles dont la valeur est purement affective et que cette attribution n'a pas un caractère stratégique. Pour cela il conviendrait :

- (1) que la valeur de la cible ne soit pas rendue saillante par le chercheur,
- (2) que l'objectif annoncé de la recherche ne soit pas l'étude des processus par lesquels l'internalité est associée à une cible,
- (3) que les explications proposées ne soient pas en choix forcé, mais qu'elle soient suivies d'échelles de Likert afin que la différence de normativité entre les deux types d'explications soit moins saillante. Et, pourrait-on rajouter, que le paradigme d'identification porte sur l'attribution d'une explication circonscrite à un événement plutôt que sur l'attribution d'un style de réponse par un questionnaire d'internalité.

Si des attributions d'internalité se font bien en direction des cibles effectivement valorisées par le sujet, on peut espérer que ces quelques précautions permettront d'avancer que le sujet ne produit pas ces attributions de façon à plaire à l'expérimentateur.

B. Attribution d'internalité en fonction de la valence affective de la cible

Quelques précisions quant à la définition de la valence affective sont nécessaires lorsque nous faisons l'hypothèse que les attributions d'internalité ne reflètent pas seulement la valeur sociale de la cible et qu'elles se font aussi en direction des cibles "valorisées par le sujet". Pour cette raison, le lecteur trouvera dans les pages qui suivent une définition du concept de valence affective mais aussi une brève revue de la littérature concernant les déterminants de la valence affective dans les relations interpersonnelles. Ces précautions étant prises, des choix seront faits quant à l'opérationnalisation de la valence affective.

B. 1. Définition et déterminants de la valence affective

Définition de la valence affective

Afin de traiter des aspects affectifs de la valeur nous avons recours au concept de "valence affective". La définition de la valence affective, à laquelle nous nous référons pour la suite de ce travail, provient de Kirouac (1992) pour qui "*Il est usuel de désigner sous le terme de processus affectifs tous les états qui font appel à des sensations de plaisir/déplaisir ou encore celles qui sont liées à la tonalité agréable/désagréable*". Nous nous situons donc dans le cadre d'une approche dimensionnelle de l'affect. Nous n'ignorons pas non plus que d'autres approches plus taxinomiques laissent entendre que les affects sont des entités distinctes qu'il est difficile de hiérarchiser. Il existe néanmoins un fort consensus pour considérer la dimension agréable/désagréable (appelée de façon générique la "valence") comme étant la distinction la plus claire que l'on puisse faire entre les différents états affectifs. Cette notion de valence affective renvoie clairement à l'idée de *réactions* affectives attachées à l'apparition dans l'environnement de stimuli étant soit positifs soit négatifs. Selon Niedenthal (1992), c'est dans ce cadre conceptuel que l'on peut situer l'approche "New Look" des années 40 et 50 qui envisageait l'affect comme un préalable à la perception : "les connotations émotionnelles d'un stimulus externe produisent des réactions avant que ne se produise ou ne soit complètement élaborée une représentation consciente ; cette "classification" émotionnelle détermine ainsi les processus subséquents" (Dixon, 1981 p.121).

La valence affective est un élément pris en considération par la grande majorité des chercheurs travaillant sur les affects et les émotions, que ceux-ci adoptent une perspective dimensionnelle ou taxinomique (De Bonis, 1996 ; Rimé, 1997). Par exemple, l'étude des prototypes émotionnels (Shaver, Swartz, Kirson, O'Connor, 1987), a montré à quel point l'univers représentationnel des états affectifs est structuré par la valence plus que par d'autres dimensions. Cette catégorisation entre émotions positives et négatives serait, selon ces auteurs, la distinction la plus prononcée et la plus précise qu'il est possible de faire au sein des états affectifs ou émotionnels. (Pour une analyse plus approfondie des états affectifs, nous renvoyons le lecteur au travail de Bertone, 1998). Une certaine importance est aussi accordée à la valence affective dans la perspective plus taxinomique et cognitive de Smith & Lazarus (1993 ; Smith, Haynes, Lazarus & Pope, 1993 ; pour une revue : Parkinson, 1997). Ils avancent que les émotions que ressent l'individu sont générées par un travail d'interprétation et d'évaluation cognitive et ce à deux niveaux. Il est important de remarquer que le premier

niveau d'interprétation cognitive concerne spécifiquement le caractère agréable/désagréable de la situation. Ce serait seulement à un niveau ultérieur que des discriminations et des interprétations plus fines se produiraient au sein des émotions positives et négatives.

La valence affective peut donc être considérée comme un élément extrêmement élémentaire de l'expérience émotionnelle, qu'elle soit envisagée comme une caractéristique intrinsèque du stimulus ou qu'elle soit envisagée comme le produit d'une décision cognitive.

Les déterminants de la valence affective

Nous abordons ici les déterminants susceptibles d'affecter la valence affective d'une personne cible dans le cadre de la perception interpersonnelle. L'objectif de cette brève revue est de repérer et de sélectionner, parmi les facteurs les plus connus en psychologie sociale et cognitive, ceux qu'il est possible de manipuler de sorte que la cible ait plus ou moins de valeur affective aux yeux du sujet.

Afin de simplifier la lecture de ces déterminants, il est possible de les regrouper en quatre catégories différentes mais non exclusives (Hendrick et Hendrick, 1992).

La qualité des relations interpersonnelles peut dépendre de la *réciprocité affective*. Ainsi, le simple fait d'être apprécié par autrui est de nature à susciter des émotions positives en ce qui le concerne et à produire en retour une appréciation positive de cette personne.

Elle peut aussi être liée à l'*indétermination affective*. En effet, face à des situations nouvelles et effrayantes, l'individu tend généralement à rechercher la présence de personnes se trouvant dans une situation identique et pouvant ainsi fournir à la fois un support affectif et permettre de mieux comprendre la situation. La présence d'autrui permet alors une évaluation de l'émotion ressentie qui réduit le niveau d'anxiété (Schachter, 1959) ; la réduction de cette incertitude nous inciterait à percevoir plus positivement ceux qui y ont contribué.

La qualité de la relation interpersonnelle peut aussi être liée à la *similarité* dont on sait qu'elle engendre des jugements plus positifs. Cette similarité recouvre différents aspects comme la similarité d'opinions, de valeurs ou encore d'activités et permet généralement la validation sociale des opinions du sujet. La similarité peut aussi avoir trait à des caractéristiques physiques comme la beauté. Une telle similarité incite généralement les gens à entrer plus facilement en contact les uns avec les autres et leur permet d'envisager une certaine compatibilité affinitaire. Ainsi, la similarité joue un rôle important lorsqu'il s'agit d'une relation à moyen ou long terme puisque celle-ci nécessite une confiance réciproque (notamment lorsqu'il s'agit de relations de couple)... En ce qui concerne la perception

immédiate de la cible, la similarité semble jouer un rôle moins déterminant. Dans un tel contexte c'est l'attractivité esthétique de la cible qui semble, elle seule, prédire le désir du sujet de rentrer en interaction avec la cible (Hatfield et Sprecher, 1986).

La qualité des relations interpersonnelles est aussi affectée par la *fréquence des contacts* interpersonnels. Ainsi, les contacts répétés, entre deux individus qui n'auraient a priori aucune raison de ne pas s'entendre, tendent à susciter une attirance mutuelle. On invoque généralement comme cause de cela un effet d'exposition : le simple fait d'être exposés les uns aux autres tendrait à rendre plus probable la création de liens plus intimes. Saegert, Swap & Zajonc (1973) ont ainsi demandé à des sujets de participer à une étude où ils avaient la possibilité de se rencontrer. Des mesures d'attraction ont montré que plus les sujets se sont vus fréquemment, plus ils s'appréciaient mutuellement, que le thème de l'expérience ait été plaisant ou déplaisant.

Hormis ce dernier cas, la plupart des observations ayant conduit à ces conclusions ont été effectuées "in situ". Dans le souci d'éviter un contrôle imparfait des interactions réelles ou supposées du sujet avec la cible, nous avons évité de manipuler des facteurs de réciprocité, d'indétermination ou de similarité à proprement parler. Afin de manipuler de façon relativement minimale et expérimentale l'attractivité de la cible, il est possible d'invoquer *l'attractivité faciale de cibles non familières*⁵ (en présentant des visages plus ou moins agréables). En effet, un nombre important d'études montre que la simple attractivité des visages conduit à des inférences assez positives vis à vis de la personne ainsi présentée. Lors d'une seconde manipulation il pourrait être possible de provoquer un accroissement de l'attractivité de ces mêmes cibles par la procédure de *simple exposition*. Cette procédure, reposant sur un facteur provoqué et non sur un facteur invoqué, permettrait un meilleur contrôle de la valence affective et ce d'autant si cette exposition est faite par le biais d'un ordinateur et à l'insu du sujet (exposition suboptimale). Une troisième manipulation de la valence affective, cette fois entièrement provoquée par *conditionnement évaluatif pavlovien* sera envisagée (nous y reviendrons à l'issue de la seconde expérience).

⁵ Le terme "*attractivité*" est bien évidemment un néologisme. Nous avons préféré ce terme à d'autres comme *attirance*, *attraction* ou *esthétique* parce qu'il permet de désigner de façon générique le caractère spontanément attractif d'un stimulus pour le sujet. Le terme français le plus proche est peut-être celui d' *appétence*. On conviendra cependant qu'il eût été plus délicat de parler de l'appétence d'un visage...

Ces choix expérimentaux sont motivés par le souci croissant de manipuler la valence affective d'une façon aussi minimale que possible, dans des situations ayant un minimum d'implications sémantiques et sociales.

B. 2. Expérimentations

Afin d'opérationnaliser au mieux la valence affective des cibles présentées aux sujets, nous avons eu recours aux trois principales méthodes que nous avons évoquées précédemment ; à savoir des cibles prétestées quant à l'agrément qu'elles ont suscité (visages moyennement attractifs *versus* non attractifs ; Exp. 1), des cibles faisant l'objet d'une présentation suboptimale devant accroître leur positivité (cible anciennes *versus* nouvelles, Exp. 2) et enfin des cibles neutres dont la valence affective (positive *versus* négative, Exp. 3) a fait l'objet d'un conditionnement évaluatif.

La prédiction expérimentale est bien évidemment que les cibles de valence positive (vs. négative) seront créditées de plus d'internalité par le biais des explications qui leur seront attribuées. Dans les trois études qui suivent nous nous situerons dans une version du paradigme d'identification utilisant une ***consigne de reconnaissance*** incitant le sujet à reconnaître parmi différentes explications, celles qu'a prétendument énoncées la cible.

B. 2.1. Expérience 1 : "Attribution d'internalité en fonction de l'attractivité faciale de la personne cible"

L'attractivité des visages

Les interactions sociales directes avec autrui sont le plus souvent influencées par la perception de ses caractéristiques apparentes et notamment celles de son visage. Outre le caractère descriptif des informations auxquelles nous avons ainsi accès, la perception d'un visage semble être un processus très évaluatif structuré par la valence affective.

La perception des visages semble structurée par la valeur

Ainsi, la valence affective serait un élément important dans la perception interpersonnelle. Zajonc (1980) rappelle que dans le domaine de la catégorisation des visages expressifs, environ 50% de la variance est expliqué par la dimension agréable/désagréable (Abelson & Sermat, 1962; Hastorf, Osgood & Ono, 1966). Ainsi, lorsque les chercheurs tentent de rendre compte de dimensions structurant les jugements évaluatifs concernant les visages, il semble que ce soit

systématiquement la dimension agréable/désagréable qui rend le mieux compte de ces jugements (Schlosberg, 1952). D'autres dimensions moins importantes et plus subtiles compléteraient cette première dimension (par exemple l'activité - actif/passif - et, plus accessoirement, le contrôle émotionnel - émotion spontanée ou forcée - voir Osgood, 1966). Pour ce qui est de la part de variance expliquée par le facteur agréable/désagréable, un pourcentage du même ordre est observé dans le domaine des similarités entre photographies de visages (Milord, 1978). On peut donc considérer comme acquis que les visages véhiculent une valeur affective.

Notons aussi que la présentation de photographies de visages agréables est utilisée comme inductrice d'émotions positives. A l'opposé des visages désagréables sont utilisés pour induire des émotions négatives (il s'agit généralement dans le premier cas de visages témoignant d'une émotion positive et dans le second de visages mutilés ; Larzen, Diener & Cropranzano, 1987). La préférence pour les visages attractifs (vus comme tels par des adultes) semble d'ailleurs se mettre en place dès le plus jeune âge (Samuels & Ewy, 1985 ; Samuels, Butterworth, Robert & Graupner, 1994 ; Langlois, Roggman, Casey, Ritter, Reiser-Danner & Jenkins, 1987 ; Langlois, Ritter, Roggman & Vaughn, 1991).

La perception des visages étant structurée par la valeur, les jugements d'attractivité faciale sont souvent biaisés par des facteurs motivationnels. Ainsi, bien que les visages âgés soient moins attractifs (Korthase & Trenholme, 1982), les sujets âgés, comparativement aux sujets plus jeunes, tendent à minimiser cette différence d'attractivité et ce visiblement dans le but de préserver une certaine estime de soi (Wernick & Manaster, 1984). Dans le domaine des relations entre groupes, Sensening, Jones & Varney (1973) ont montré que les sujets Blancs jugent plus attractifs les visages de Blancs plutôt que les visages de Noirs (conformément à la littérature montrant que nos standards culturels de l'attractivité favorisent assez systématiquement les cibles blanches). De plus, les sujets racistes passent beaucoup moins de temps à regarder les visages de Noirs plutôt que les visages de Blancs pour aboutir à un tel jugement. Par ailleurs, des effets de comparaison sociale sont souvent en jeu (Kendrick, Montello, Guitierres & Trost, 1993). Par exemple, les femmes jugent toujours moins bien les autres femmes que ne le font les hommes (Larose, Tracy & McKelvie, 1993). Enfin, les gens ne connaissent généralement pas les éléments qui sont effectivement pris en considération par autrui pour évaluer l'attractivité de leur propre visage (Strzalko & Katarzyna, 1993). Ce dernier point est tout-à-fait consistant avec l'idée de Nisbett & Wilson (1977) selon laquelle les gens n'ont pas toujours accès aux éléments pertinents des jugements.

Un autre argument permettant d'affirmer qu'un visage véhicule de la valeur a trait à l'effet de halo.

***"What is beautiful is good !"*⁶**

En effet, lorsque l'individu est amené à émettre un jugement sur une personne, le niveau d'attractivité faciale de la cible semble provoquer une impression générale plus positive. Cette impression globale plus positive apparaît notamment dans la perception des caractéristiques de personnalité de la cible ou dans les comportements que l'on attend d'elle (pour une revue : Bull & Rumsey, 1988 ; Hatfield & Sprecher, 1986 ; Langlois, 1986).

Dans une étude désormais classique, Dion, Berscheid & Walster (1972) n'hésiteront pas à parler d'un "stéréotype" général concernant l'attractivité faciale. En effet, il est systématiquement observé que plus une cible est attractive, plus il lui est attribué des traits de personnalité positifs ; que la cible soit d'ailleurs masculine ou féminine. Les sujets tendent à attribuer aux cibles les plus attractives plus de chances d'occuper un poste important, plus de chances de réussir leur vie de couple, de s'accomplir dans leur travail, ou encore de se marier tôt. Cet effet de halo a été confirmé à plusieurs reprises (Zebrowitz-McArthur, Montepare & Lee, 1993, Larose, Tracy & McKelvie, 1993 ; Zuckerman & Driver, 1989).

Les inférences provoquées par l'attractivité faciale ne sont pas sans conséquences pour la cible et ce dès son plus jeune âge. Ainsi, Dion (1972) montre que, pour des actes d'agression de gravité équivalente, un enfant de sept ans est puni moins sévèrement s'il a un visage attractif. De plus, des inférences dispositionnelles (négatives), en rapport avec l'acte commis, sont plus fréquentes à l'encontre des enfants les moins attractifs. On suspecte aussi les enfants les moins attractifs d'avoir une propension stable à reproduire le comportement d'agression. De la même façon que chez les enfants, l'attractivité faciale des adultes peut être lourde de conséquences. Ainsi, Landy et Sigall (1974) demandèrent à des étudiants d'évaluer des essais de qualité variable présentés comme étant réalisés par des collègues féminines dont la photographie était jointe. Les résultats montrent que plus ces collègues étaient attractives et mieux leur essai était évalué et ce d'autant plus que l'essai était de qualité médiocre. Une recherche moins connue mais particulièrement saisissante est celle de Freize, Olson & Russell (1991). Ils mirent en relation le salaire effectivement perçu par 600 anciens diplômés de M.B.A. et l'attractivité faciale de ces mêmes étudiants (les photographies des étudiants avaient été cotés en 5 points comme étant plus ou moins attractives par des juges). Il apparaît alors que pour chaque point gagné sur une échelle d'attractivité faciale, les hommes gagnent \$2.600 et

⁶ Cette assertion est le titre de l'article de Dion, Berscheid & Walster (1972). Elle résume assez bien l'effet de halo en rapport avec l'attractivité faciale.

les femmes \$2.150 de plus ! De façon générale, on peut considérer à l'instar de Eagly et al. (1991, p. 111) et de Gergen & Gergen (1981, pp. 82-86), que les gens attractifs sont plus populaires auprès de leurs pairs et font par conséquent l'objet de traitements préférentiels.

Tout semble donc se passer comme si l'attractivité d'un visage devait nécessairement engendrer une perception sociale plus positive. Certaines nuances méritent néanmoins d'être rapportées.

"What is beautiful is good, but...⁷ : des inférences liées à la sociabilité des personnes attractives

Trois perspectives de recherche assez différentes ont néanmoins conduit à revoir à la baisse les effets de halo liés à l'attractivité faciale. Toutes trois convergent vers une même conclusion : les inférences positives liées à l'attractivité faciale sont principalement en rapport avec les qualités supposées de la cible dans les interactions interpersonnelles.

Une première perspective est liée aux travaux de Zuckerman et ses collègues (1989 ; 1990 ; 1995) portant sur les effets combinés de l'attractivité faciale et de l'attractivité vocale. Ces travaux montrent que les jugements portant sur l'attractivité faciale ne sont en rapport qu'avec les traits liés à *l'orientation interpersonnelle positive* (sensible, sympathique, chaleureux : Zuckerman & Driver, 1989 ; ouvert plutôt que réservé, joyeux plutôt que sérieux : Zuckerman, Hodgins & Miyake, 1990 ; extraverti, chaleureux et sympathique : Zuckerman, Miyake et Elkin, 1995). Contrairement à l'attractivité faciale, l'attractivité vocale serait liée à la compétence (puissant, dominant, timide) ou à la performance (compétent, paresseux, travailleur) ou encore au "neuroticisme" (calme plutôt que soucieux, sûr plutôt qu'inquiet). Enfin, notons que l'attractivité faciale conduit à des inférences ayant trait aux relations interpersonnelles et non aux qualités morales de la cible (entreprenant plutôt que futile, consciencieux plutôt qu'irresponsable).

Une seconde perspective est liée plus particulièrement aux travaux de Cunningham et collègues (1986, 1990) portant sur les traits morphologiques responsables de l'attractivité faciale (voir encadré 1). Plus précisément, ces études mettent en relation, à partir de photographies, les jugements d'attractivité

⁷ Il s'agit du titre de la revue de question de Eagly tendant à montrer les limites de cet effet de halo aux inférences liées aux compétences sociales de la cible. Il s'agit bien sûr d'une réponse à l'article de Dion, Berscheid & Walster (1972).

hétérosexuelle et les mesures objectives concernant la morphologie (voir notamment Cunningham, 1986 ; Cunningham, Barbee & Pike, 1990). Les résultats de ces investigations montrent, dans un premier temps, que la morphologie du partenaire idéal est légèrement typée du point de vue sexuel (finesse des traits chez les femmes et large menton chez les hommes) et traduit une certaine maturité sexuelle (généralement par une saillance des pommettes). Un résultat singulier montre que certains traits semblent encore plus déterminants, même s'ils ne sont pas révélateurs des rôles sexuels. *Il s'agit des traits expressifs témoignant d'une orientation interpersonnelle positive* (sourcils hauts, grandes pupilles et large sourire). Les auteurs n'hésitent d'ailleurs pas à mettre en relation ces traits non sexués avec l'androgynie. Ainsi, plus un visage est attractif, plus il lui est attribué des caractéristiques comportementales typiques de son genre mais aussi de l'autre genre (Gillen, 1981).

Encadré n°1:

Les traits morphologiques déterminants de l'attractivité hétérosexuelle

- La prototypicalité et la néotonie

L'importance de la morphologie faciale, dans les jugements d'attractivité, est particulièrement bien illustrée par les observations de Langlois (Langlois et Roggman, 1990 ; Langlois, Roggman & Musselman, 1994). Selon cet auteur, l'attractivité serait liée à la prototypicalité faciale : un visage dont les caractéristiques morphologiques sont moyennes, par rapport à l'ensemble de la population, serait plus attractif (pour des critiques sur ce point voir Grammer & Thornhill, 1994 ; Perret, May & Yoshikawa, 1994 ; Pittenger, 1991 ; Alley & Cunningham, 1991 ; Rhodes & Tremewan, 1996). Une des raisons essentielles de cette plus grande attractivité du visage prototypique ou moyen serait d'avoir l'air plus jeune. Les attitudes bienveillantes suscitées par la néotonie seraient motivées par la survie de l'espèce : les plus jeunes devant faire l'objet d'une attention particulière.

- Les traits sexués de l'attractivité

Bien que la néotonie faciale ait effectivement un effet positif sur l'attractivité des visages féminins, cette néotonie a parfois un effet inverse sur l'attractivité perçue des visages masculins (Keating, 1985). La néotonie des traits (des grands yeux par exemple) serait négativement corrélée à la dominance perçue (voir aussi Montepare, Zebrowitz-McArthur, 1989) qui est généralement associée à la masculinité. Ces traits ne semblent pas renvoyer aux mêmes caractéristiques. Ainsi, dans une perspective plus appliquée, Brownlow et Zebrowitz-McArthur (1990) observent qu'il est attribué moins de compétence à un présentateur publicitaire si sa morphologie est néotonique ou s'il s'agit

d'une femme. En revanche, dans ces deux cas le message sera jugé plus fidèle ou plus honnête (Berry & Brownlow, 1989). Ce dernier point illustre bien la différence existant entre compétence et sociabilité dans l'univers représentationnel.

Les traits distinctifs de l'attractivité semblent donc être assez différents lorsque que l'on a affaire à une cible masculine ou féminine. Les inférences que l'on ferait à partir de telles caractéristiques pourraient donc être liées aux représentations des rôles sexuels (la néotonie renverrait à la féminité et provoquerait des inférences de faible compétence mais de plus grande honnêteté). Des études de Cunningham (1986 ; Cunningham, Barbee et Pike, 1990) semblent confirmer que la néotonie est une caractéristique plus féminine que masculine.

- L'androgynie des traits attractifs

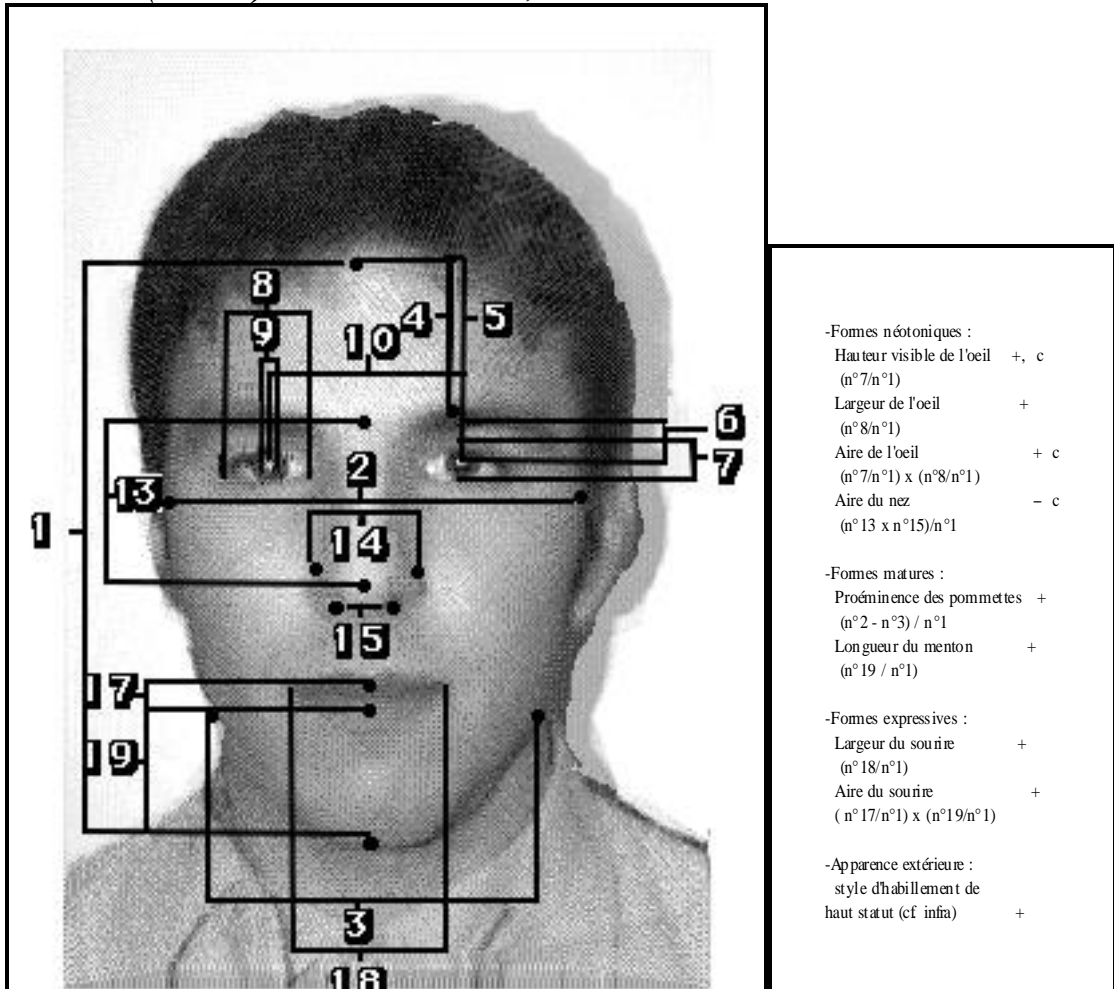
La simple néotonie des visages féminins, bien qu'elle semble être un élément important de l'attractivité féminine, n'est pas pour autant un élément suffisant selon Cunningham (1986). La morphologie féminine idéale résulte de la présence de traits néotoniques (grands yeux, petit nez, petit menton) mais aussi de traits plus mûrs (des pommettes proéminentes, des joues fines) ainsi que de la présence de traits expressifs (sourcils hauts, grandes pupilles et large sourire). Il semble que la part relative de chaque type de traits dépende de la perspective de l'observateur masculin (s'il devait faire un sacrifice personnel, risquer sa vie, être attiré sexuellement et prêt à en faire la mère de ses enfants...)⁸. L'auteur fait enfin remarquer que les traits expressifs associés à l'attractivité féminine sont dynamiques et extravertis, ce qui n'est pas vraiment conforme à la passivité associée au stéréotype féminin. Pour Cunningham cela montre que les traits de l'attractivité ne découlent pas nécessairement du stéréotype féminin et qu'au contraire une légère androgynie peut être appréciée (voir à ce sujet Guillen et Sherman, 1980 ; Gillen, 1981).

Concernant les traits morphologiques masculins qui plaisent aux femmes, (Cunningham, Barbee & Pike, 1990), ceux-ci sont en rapport avec le désir qu'elles peuvent avoir de sortir avec la cible ou de l'épouser. Pour cela, les caractéristiques idéales de l'attractivité masculine correspondraient à la convergence d'un ensemble de caractéristiques majoritairement masculines et légèrement infantiles : des yeux larges, des pommettes proéminentes d'une certaine maturité, un menton large, un sourire large et expressif (ainsi qu'un habillement traduisant un bon statut social). Concernant les aspects néotoniques (grands yeux, petit nez), il semble que leur relation avec l'attractivité masculine soit en partie curvilinéaire. Berry & Zebrowitz-McArthur (1985) font d'ailleurs remarquer que les traits néotoniques des visages masculins produisent des jugements de naïveté, d'honnêteté de gentillesse et de chaleur. Pour Cunningham et al. (1990), le fait que quelques

⁸ Ainsi, les traits les plus néotoniques, comme la petitesse du nez, lorsqu'ils sont trop prononcés, ont un effet délétère concernant les jugements de modestie ou les jugements renvoyant à une relation hétérosexuelle durable. En effet, ces traits conduisent parfois à des inférences de vanité féminine, voir à des inférences quant à l'éventualité de relations extra conjugales...

traits légèrement infantiles ainsi que l'expressivité soient pourtant appréciés chez l'homme, serait à nouveau l'expression d'une légère androgynie, cette fois recherchée par les femmes chez leur partenaire masculin qui leur paraîtrait alors plus accessible.

Plaisez-vous aux femmes ? Auto testez-vous ! Traits distinctifs de l'attractivité masculine, illustration adaptée de Cunningham, Barbee & Pike (1990) corrélation (+ ou --) avec l'attractivité ; C : tendance à la curvilinéarité



²⁴ : T-shirt ou maillot de sport plissé : 1 ; polo, veste de sport polyester à carreaux, couleurs mitigées, chemise sombre avec veste de sport claire : 2 ; veste côtelée et cravate, chemise et cravate : 3 ; costume sombre, chemise claire et cravate : 4.

Il semble que, chez les hommes, comme chez les femmes, les traits expressifs (sourire, sourcils surélevés) soient attractifs et valorisés. Tout se passe comme si ces signes d'ouverture dynamique envers l'autre n'étaient pas liés aux stéréotypes mais témoignaient d'une certaine androgynie. Gillen (1981) aurait d'ailleurs montré que plus des visages masculins sont attractifs, plus il leur est attribué de la masculinité au B.S.R.I., pour les visages féminins, plus ils sont attractifs, plus il leur est associé de la féminité. Néanmoins, dans les deux cas, plus les visages sont attractifs, plus il leur est associé des caractéristiques de

*l'autre genre*⁹. Il s'agit d'ailleurs d'un résultat confirmant que certains aspects de l'androgynie peuvent être socialement valorisés (Lorenzi-Cioldi, 1988, 1994 ; Masson-Maret, 1997).

Une dernière perspective est issue d'une revue de question de Eagly, Ashmore, Makhijani & Longo (1991) portant sur 76 études concernant les inférences de personnalité liées à l'attractivité. Il semble que l'impact de l'attractivité, sur les jugements de personnalité, est médiatisé par des théories implicites liées spécifiquement à la sociabilité. Ainsi, l'attractivité serait déterminante pour les caractéristiques de personnalité en rapport avec la sociabilité (sociable, populaire, aimable, boute-en-train). En ce qui concerne les compétences liées à la tâche (par exemple : intelligent, habile, battant, travailleur), l'attractivité serait bien moins déterminante que ne le laisserait supposer l'effet de halo.

Notons que cette différence entre sociabilité et compétence n'est pas sans rappeler une autre distinction comme l'auto/hétéroprofitabilité de Peeters (1992) : la sociabilité étant profitable pour autrui (hétéroprofitable) alors que la compétence est avant tout profitable à celui qui la détient (auto-profitable). Un tel rapprochement est d'ailleurs fait par Leyens, Yzerbyt & Schadron. (1996, p. 43). La pertinence de cette notion de profitabilité est d'ailleurs accrue du fait de l'absence apparente de liens entre l'attractivité et des dimensions qui, quoique positives, sont plus intrapersonnelles et passives comme la sensibilité à autrui (sensible, emphatique, modeste) ou encore l'intégrité morale.

Tout comme pour les inférences que les sujets font à partir de l'attractivité, les effets d'autoréalisation de la prophétie apparaissent limités au domaine de la sociabilité. Ainsi, selon Eagly et al. (1991, p112), il existerait un rapport minime mais effectif entre l'attractivité et la sociabilité perçue. Ainsi, les gens les plus attractifs pourraient s'adapter plus facilement à la situation d'interaction sociale, être moins embarrassés et moins soumis à l'anxiété sociale.¹⁰

⁹ Une étude plus récente (Green & Kendrick, 1994) montre qu'indépendamment de la désirabilité des traits du BSRI, l'androgynie est facilement préférée dans les jugements d'attractivité référant à l'éventualité de relations amoureuses. Le choix d'un partenaire plus typé sexuellement se ferait uniquement lorsque le sujet recherche un partenaire sur le long terme.

¹⁰ Une étude de Snyder, Tanke & Berscheid (1977) illustre particulièrement bien l'effet d'autoréalisation de la prophétie lié à l'attractivité. Dans cette étude des étudiants masculins étaient recrutés pour une tâche qui portait soi-disant sur la communication indépendamment des aspects non verbaux (par téléphone). Chaque sujet ne disposait que d'un curriculum et d'une photo d'une collègue avec qui il devait faire connaissance. Les photographies étaient en fait celles de

Tout semble donc se passer comme si les effets bénéfiques de l'attractivité faciale étaient limités, dans la littérature, à l'activation d'une *théorie implicite faisant de l'attractivité une compétence de l'interaction sociale*. En effet, Eagly et al. observent que les inférences concernant la sociabilité de la cible attractive déclinent sévèrement avec des consignes d'exactitude ou avec la présentation d'autres informations individualisantes.

Attractivité et attribution d'internalité

Comme il apparaît au chapitre précédent, l'internalité est une caractéristique que l'on associe volontiers aux personnes porteuses de valeur sociale. On peut néanmoins supposer que les attributions d'internalité peuvent aussi être réalisées en fonction de la valence affective et plus spécifiquement de l'attractivité faciale de la cible. Si comme nous le pensons, l'internalité a quelque valeur aux yeux du sujet ayant intériorisé la norme d'internalité, son expression devrait dépasser le cadre de la seule valeur sociale des personnes. Rappelons que la valeur associée à l'attractivité faciale conduit généralement à des inférences sur la sociabilité de la cible et non sur la dominance ou la compétence de celle-ci. Nous pouvons donc estimer a priori que nous sommes bien dans le cadre d'une valorisation affective indépendante de toute valeur sociale.

Nous faisons alors l'hypothèse que lorsque des cibles se différencient sur une dimension de valence affective comme l'attractivité faciale, le score d'internalité attribuée devrait être plus important pour les cibles les plus attractives.

Vue générale de l'expérience 1

Des étudiants étaient invités à participer à une recherche impliquant "la mémoire subjective de l'audition". Au cours d'une première phase, des visages plus ou moins attractifs leur étaient présentés. Les sujets étaient amenés à penser qu'ils entendaient, de façon non consciente et subliminale, ces personnes parler. Au cours d'une seconde phase, ces différents visages étaient successivement présentés en même temps que diverses explications (internes vs. externes). La tâche des sujets consistait alors, à chaque présentation d'un

personnes extérieures visiblement attractives ou non attractives. Les communications téléphoniques étant enregistrées, les aptitudes des communicantes furent évaluées par des juges indépendants ne connaissant rien de cette manipulation expérimentale. Il apparut alors que les filles qui avaient été présentées comme attractives se comportaient dans la communication de façon plus amicale, aimable et sociable que celles qui avaient été présentées comme peu attractives.

visage associé à une explication, à établir intuitivement si l'explication qu'ils entendaient était celle qu'avait fournie la cible lors de la première phase.

Population

Vingt sujets volontaires, tous étudiants et étudiantes en première année d'étude de sciences humaines (psychologie, sociologie et philosophie), étaient conviés à participer à une recherche sur "l'identification et la perception auditive".

Matériel expérimental:

Explications : Seize explications ont été élaborées pour les besoins de la recherche. Ces explications concernaient des événements génériques en rapport avec la vie quotidienne (des comportements : se comporter ou non de façon agréable, et des renforcements : obtenir ou non ce que l'on désire). Ils s'agissait de quatre événements conçus à partir du croisement 2x(comportement vs. renforcement) x2(désirables vs. indésirables). A chacun de ces quatre événements, étaient associées des explications pour moitié internes et pour moitié externes. La stabilité temporelle de ces explications (stable vs. instable) était contrôlée de telle sorte que les explications internes comme externes soient aussi souvent stables qu'instables (Cf. annexes 1.1). Exemple :

Imaginez que vous venez d'obtenir quelque chose que vous désirez depuis longtemps. Qu'est-ce que vous vous dites qui puisse expliquer ce succès ?

"Je me dis que je fais généralement preuve de persévérance." (interne/stable)

"Je me dis que, cette fois, j'ai redoublé d'efforts." (interne/instable)

"Je me dis que le hasard fait toujours bien les choses." (externe/stable)

"Je me dis que je viens d'avoir un coup de chance." (externe/instable)

Le sujet devait estimer pour chacune de ces 4 réponses dans quelle mesure elle se rapprochait de ce qu'avait pu dire la cible.

Visages : Les visages utilisés lors de cette expérience ont été sélectionnés sur la base d'un prétest parmi une base de 33 visages non-familiers d'hommes adultes, de sexe masculin et de race blanche. Ils ne présentaient pas de signes distinctifs ni d'expression faciale marquée comme le sourire. Le choix de visages aussi peu expressifs que possible est motivé par le souci de rendre les hypothèses expérimentales aussi discrètes que possible au regard du sujet. Il ne s'agissait pas non plus de visages extrêmement beaux ou de visages extrêmement laids. De plus, chaque visage a été présenté sans fond visuel et sans que n'apparaissent les vêtements pour que ne puissent être faites des inférences portant sur le statut ou la valeur sociale de la cible.

Une trentaine de sujets provenant de la même population ont été mis à contribution pour ce prétest. Ils devaient simplement établir si chacun de ces 33 visages leur était agréable ou non. Ils disposaient pour cela d'une échelle en cinq points (allant de "pas du tout agréable" à "tout-à-fait agréable"). A partir de cette mesure, nous avons sélectionné les 3 visages les plus attractifs et les 3 visages les moins attractifs pour la présente étude (Cf. annexes 1.2).¹¹

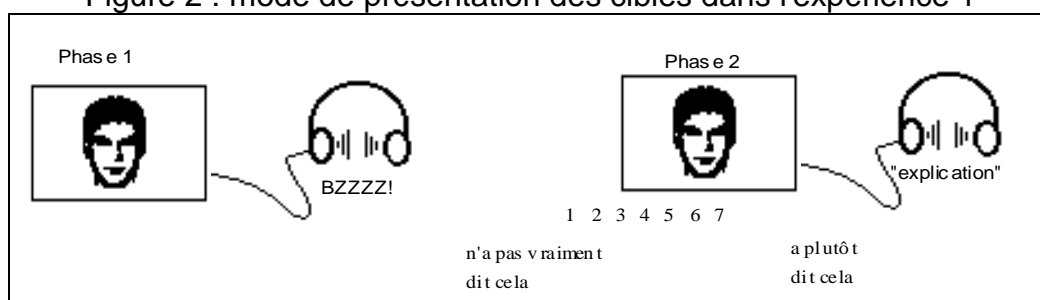
Mesures : Pour les mesures du score d'internalité attribuée, les visages apparaissaient aléatoirement associés à chacune des explications possibles. La tâche du sujet était d'estimer, à chaque présentation visage/phrase, si la personne-cible avait ou non pu dire cela au préalable. Cette estimation se faisait à partir d'une échelle en 7 points (1: "pas vraiment", 7: "plutôt").

La variable dépendante était le score d'internalité attribuée. Ce score était calculé en soustrayant le score moyen des explications externes au score moyen des explications internes ($I = \mu \text{ int.} - \mu \text{ ext.}$). Les amplitudes maximales de ce score sont (-6) et (+6).

Déroulement

L'expérimentation s'est déroulée en deux phases successives : une phase où sont présentés des visages que le sujet suppose entendre parler de façon subliminale et une phase où il doit estimer, pour chaque association phrase/visage possible, si la personne a effectivement dit cela auparavant.

Figure 2 : mode de présentation des cibles dans l'expérience 1



- *phase 1 : Exposition aux visages cibles* : chacun des 6 visages est présenté à quatre reprises pendant une durée de 4 s. (ces présentations se faisant dans un ordre aléatoire). Avant cette présentation, il est dit au sujet qu'il va entendre de

¹¹Notons que les visages les plus attractifs ont bien été jugés plus attractifs que les visages les moins attractifs (0.533 vs. -1.144, $F(1, 29) = 110,8$ $p < 0,0001$) ; les premiers ne semblent pas se différencier d'une évaluation neutre, mais notre hypothèse concerne une différence d'attractivité et non l'attractivité du visage dans l'absolu. Et ce d'autant que la présentation de ces cibles se fera de façon intrasujet.

façon infraliminaire et non consciente les réponses que les personnes présentées ont donné à quatre questions au cours d'une conversation. L'expérience est présentée comme une étude typique sur la "mémoire subjective de l'audition" où l'on est amené dans un premier temps à devoir écouter des paroles dans des fréquences sonores manifestement inaudibles puis à reconnaître de façon intuitive, mais généralement juste, ce que chaque personne présentée a pu dire.

En réalité, aucune explication n'était réellement diffusée dans les écouteurs, mais uniquement un son bourdonnant.

- *phase 2 : Attribution d'explications aux cibles* : le sujet est informé qu'il doit essayer d'établir, de façon intuitive à chaque fois qu'une cible apparaît à l'écran, si l'explication qu'il entend simultanément est bien ce qu'a pu dire la cible lors de la première phase. Chacune des explications était présentée pour chacun des six visages, les diverses combinaisons possibles se produisant dans un ordre aléatoire pour chaque type d'événement (l'ordre des événements étant contrebalancé). L'expérimentateur n'est pas présent dans la salle au moment où le sujet répond.

C'est à l'occasion de cette seconde phase que le sujet entendait pour la première fois les diverses explications. Contrairement à ce qui lui a été dit, *aucune* explication n'était utilisée lors de la première phase. Ce mensonge expérimental avait pour objectif d'amener les sujets à penser que la tâche et les hypothèses du chercheur, portaient sur la mémoire subjective de l'audition, qu'ils n'étaient pas en train de se livrer à une attribution de valeur et qu'ils devaient, autant que possible produire une réponse juste. À l'issue de l'expérimentation, les sujets étaient informés qu'ils avaient participé à une étude où aucune parole n'était effectivement diffusée lors de la première phase, de façon à connaître les inférences qui peuvent avoir lieu dans ce type de tâche.

(Les consignes sont présentées en annexes 1.3)

Résultats

Les résultats sont donnés dans le tableau 1.

Tableau 1 : Scores d'internalité attribuée à des cibles plus et moins attractives pour l'explication d'un événement désirable et non désirable

Cibles :	événement indésirable		événement désirable	
les plus attractives	Comp. 0.83 0.48 (1.79)	Renf. 0.13	Comp. 0.59 0.15 (1.73)	Renf. -0.30
les moins attractives	Comp. -1.68 -1.05 (1.77)	Renf. -0.40	Comp. -1.15 -0.33 (1.61)	Renf. 0.50

(min.: -6 max.: +6)

Le plan 2(attractivité) x2 (comportement/ renforcement) x2(désirable/indésirable) a été traité par ANOVA avec le score d'internalité attribuée comme mesure répétée sur l'ensemble des facteurs.¹²

Effet de l'attractivité

L'effet de l'attractivité de la cible est significatif : le score d'internalité attribuée aux cibles les plus attractives est plus important que le score d'internalité attribuée aux cibles les moins attractives (0.31 vs. -0.68, $F(1,19) = 16.6$ $p < 0.001$).¹³

Effet de l'attractivité en fonction de la nature de l'événement expliqué (comportement/renforcement)

L'effet de l'attractivité sur le score d'internalité est affecté par la nature de l'événement expliqué ($F(1,19) = 24.6$ $p < 0.001$). L'effet de l'attractivité se retrouve pour l'explication des comportements de sociabilité (0.71 vs. -1.42 $F(1,19) = 43.7$ $p < 0.001$) alors que rien n'apparaît pour l'explication des renforcements (-0.08 vs. 0.05 $F(1,19) < 1$ ns).

Effet de l'attractivité en fonction de la désirabilité de l'événement expliqué

L'effet de l'attractivité est marginalement affecté par la désirabilité de l'événement expliqué ($F(1,19) = 3.5$ $p < 0.08$). Si la désirabilité n'affecte pas significativement le score d'internalité attribuée aux cibles les plus attractives (0.15 vs. 0.48 $F(1,19) = 2.2$ ns), le score d'internalité attribuée aux cibles les moins attractives est plus important pour l'explication des événements désirables que pour celle d'événements indésirables (-0.33 vs. -1.05 $F(1,19) = 3.3$ $p < 0.09$).

¹² La stabilité des explications, ne donnant lieu à aucune différence significative, n'a pas été prise en compte dans l'analyse.

¹³ Les moyennes sont significativement différentes de ce que ne le voudrait le hasard (pour les visages les plus attractifs : $m = 0.31$ $t(19) = 2.06$ $p < .06$, et pour les visages les moins attractifs : $m = -0.68$ $t(19) = -3.45$ $p < .003$).

Discussion

Les résultats obtenus dans cette étude confirment que les cibles les plus attractives se voient globalement créditées de plus d'internalité. De façon assez surprenante les personnes les plus attractives se voient associer l'usage d'explications internes plutôt qu'externes. A l'opposé les personnes à la morphologie moins attractive se voient associer l'usage d'explications externes plutôt qu'internes. Ceci confirme l'effet de halo associé à l'attractivité faciale (Dion, 1972 ; Dion, Berscheid & Walster, 1972 ; Landy et Sigall 1974). Il s'agit là d'un premier élément montrant que les attributions d'internalité peuvent rendre compte de la valence affective des cibles indépendamment de leur valeur sociale. Et ce, dans un contexte où l'étude n'est pas supposée porter sur la valeur des explications.

Notons aussi que ces attributions aux cibles les plus attractives se produisent principalement pour l'explication des comportements de sociabilité plutôt que pour l'explication des renforcements. Ce résultat est en soi consistant avec l'idée que les inférences engendrées par l'attractivité faciale se produisent principalement sur une dimension de sociabilité (Eagly et al., 1991 ; Zuckerman et al., 1989, 1990, 1995).

L'intervention des inférences de sociabilité est plus importante qu'il ne l'avait été envisagé. Rappelons que pour Eagly et al. (1991), les effets de l'attractivité sont médiatisés par un processus d'inférence. Il s'agit donc en soi d'un processus cognitif d'assez haut niveau. Ce dernier point est confirmé par Murphy & Zajonc (1993) qui montrent que l'extraction de la valeur liée à l'attractivité faciale est le produit d'une élaboration cognitive plutôt qu'elle n'est immédiatement perceptible. Ce dernier point nous laisse supposer que la présente étude porte sur un cas particulier des effets de valence affective et que les effets ici obtenus sont le produit d'une élaboration cognitive d'assez haut niveau. Cette élaboration cognitive peut être responsable du fait que les attributions d'internalité ne se produisent que pour l'explication des comportements de sociabilité.

L'interprétation qui nous paraît donc la plus vraisemblable est que l'internalité attribuée à une cible reflète effectivement la valence affective de celle-ci, quand bien même cette valence ne serait activée que lorsqu'il est question de sociabilité. Il est possible que cette spécificité des inférences liées à l'attractivité ait été renforcée par le fait d'une présentation intrasujet de l'explication des comportements et des renforcements et que le sujet n'ait pas souhaité se montrer trop partial en attribuant plus d'internalité à des cibles manifestement plus attractives y compris pour l'explication des renforcements (réussite ou échec).

Afin de s'extraire du cadre particulier qu'est celui de l'attractivité faciale, il semble souhaitable de manipuler la valence affective sans que la perception de celle-ci ne requiert d'inférences. A cet égard, une situation de perception plus minimale de la valence affective serait alors souhaitable. L'utilisation d'une procédure de simple exposition (et plus particulièrement d'exposition suboptimale) semble pouvoir satisfaire à cette préoccupation. Et ce d'autant que, dans une procédure de ce type, la valence affective ainsi provoquée n'est pas accessible à la conscience du sujet.

B. 2. 2. Expérience 2 : "Attribution d'internalité à des visages faisant l'objet d'une exposition suboptimale"

La simple exposition

Rappelons que Saegert, Swap & Zajonc (1973) ont montré que plus des personnes sont amenées à se rencontrer, plus elles s'apprécient. Il semble donc exister un rapport entre le fait que nous soyons familiarisés avec une personne et le fait que nous l'apprécions. Cet effet, lié à *la simple exposition* d'une cible, est largement confirmé depuis les premières études de Zajonc (1968) et ce avec des cibles de nature pour le moins variée (sons, syllabes, idéogrammes chinois, mots étrangers, nourriture...). C'est avec une constance remarquable que, dans ce type de paradigme, plus le sujet est familiarisé avec la cible, plus il l'apprécie. Il semble que l'on puisse considérer comme acquis le point de vue de Zajonc (1968) selon lequel *la familiarisation avec un stimulus conduit à un accroissement de sa valeur* aux yeux du sujet. Ainsi, pour n'en rester qu'aux études où sont présentés des visages, Wilson & Nakajo (1966) avaient observé que l'exposition répétée d'un portrait provoque un accroissement significatif de la positivité des jugements concernant la personne cible (sa personnalité, son attirance sociale et sa stabilité émotionnelle). Zajonc (1968) a ainsi présenté des portraits à la fréquence de 0, 1, 2, 5, 10 et 25 fois. Plus la fréquence d'apparition des portraits était élevée, plus les personnes présentées étaient appréciées par les sujets. Hamm, Baum & Nikels (1975) ont obtenu des résultats similaires et ont observé un accroissement des évaluations pour les visages présentés ; qu'il s'agisse de visages de Blancs ou de Noirs, d'hommes ou de femmes et que ces visages soient attractifs ou non. Ce dernier résultat est confirmé par Bukoff & Elman (1979) montrant que la présentation de visages masculins agréables, neutres ou désagréables (du moins évalués comme tels par des sujets du sexe féminin) accroît systématiquement la positivité des jugements portés par des sujets (toujours de sexe féminin).

Si les effets de simple exposition sont avérés, leur interprétation a toujours fait l'objet de controverses. Ainsi, en 1977, Harrison recensait pas moins de huit modèles théoriques tentant de rendre compte des effets d'exposition à un niveau conscient. A l'heure actuelle, les débats portent plus spécifiquement sur le niveau de conscience du sujet lors de l'exposition préalable des cibles. En effet, dans une revue de question désormais classique, Bornstein (1989) fait remarquer que la positivité engendrée par la présentation du stimulus est d'autant plus importante que la présentation a lieu de façon *non consciente*. D'où une prolifération de termes pour désigner le paradigme de simple exposition sous sa forme non consciente (perception suboptimale, subliminale, inconsciente, non consciente, subception ou encore perception implicite)¹⁴.

L'exposition suboptimale:

Selon Bargh (1992), l'exposition suboptimale (où le sujet ne se rend pas compte des stimuli qui lui sont présentés) a comme principal intérêt de produire une manipulation expérimentale sans que le sujet ne puisse contrôler cognitivement sa réponse. Pour lui (p. 238), *"Nous n'étudions pas la perception subliminale en tant que telle mais comment les gens peuvent être non conscients de l'influence subséquente des stimuli sociaux (raison #1) et non conscients de la façon dont les stimuli sociaux sont transformés par une analyse préconsciente (raison #2)"*. De nombreuses observations en psychologie sociale attestent bien que le sujet, lorsqu'il n'est pas conscient de la tâche qu'il réalise, se trompe sur l'origine de son comportement¹⁵. Lorsque le sujet se rend compte de la tâche qu'il réalise, il est généralement amené à corriger sa réponse après-coup à partir des inférences qu'il produit concernant les tenants et les aboutissants de son comportement. Par exemple, un amorçage attitudinel s'il est effectué au dessus du seuil de conscience engendre généralement un contrôle inhibiteur de la réponse évaluative recherchée par l'expérimentateur. Il en va de même dans le domaine des stéréotypes dont l'expression est alors réfrénée (pour les stéréotypes raciaux voir Devine, 1989 ; pour les stéréotypes sexuels voir Bargh, 1992) ou pour

¹⁴ Nous préférons ici le terme de perception suboptimale proposé par Murphy & Zajonc (1993) qui renvoie à la perception du stimulus dans des conditions infra-optimales, c'est à dire qui ne permettent pas au sujet un traitement cognitif optimal et adéquat du stimulus. Cette acception regroupe ainsi des formes variées d'exposition incidentes ou non conscientes (stimulus dégradé, attention partagée, exposition infraliminale, masquage...).

¹⁵ Par exemple : non accessibilité aux déterminants de son propre jugement, aux déterminants de la soumission à la requête expérimentale en situation de dissonance cognitive, aux motifs des comportements d'aide en situation de coprésence, interprétation erronée de ses états émotionnels.

l'interprétation dans un certain sens émotionnel d'un état d'activation physiologique (Schachter & Singer, 1962) ou encore pour les jugements d'aptitudes (Darley et Gross, 1983). Pour Bargh, le paradigme d'exposition suboptimale, où le sujet est influencé par des stimuli sans qu'il ait eu conscience de les avoir vus, fournit bien la preuve que le sujet n'a pas toujours conscience de l'influence du stimulus.

Les études où des visages sont préalablement exposés de façon non consciente montrent des effets assez constants quant à la positivité engendrée par cette familiarisation. Bornstein, Leone & Galley, (1987) obtinrent ainsi une préférence marquée pour des visages déjà présentés bien que cette présentation ait eu lieu dans des temps de présentation extrêmement bas (4 ms). Les sujets n'étaient pourtant pas en mesure de reconnaître le visage déjà exposé (des effets similaires furent observés par Bornstein et D'Agostino, 1992). La présentation suboptimale de visages semble d'ailleurs produire des effets substantiels au cours des interactions ultérieures avec la cible (Bornstein et al., 1987 Exp. 3). Les sujets de cette étude devaient interagir avec deux compères dans le cadre d'une tâche nécessitant un consensus. Les sujets, à leur insu, avaient été exposés au visage de l'un des deux compères. Ils se montrèrent plus souvent en accord avec le point de vue du compère dont le visage avait été exposé, lui faisaient plus de suggestions et le trouvaient globalement plus intéressant à l'issue de la session.

La simple exposition et la valeur initiale du stimulus

Dans le souci de garder une cohérence avec l'étude précédente nous avons utilisé la présentation de visages attractifs et non attractifs. Nous avons ainsi voulu mettre à l'épreuve les conclusions de Murphy et Zajonc (1993) selon lesquelles l'attractivité d'un visage implique un traitement cognitif de haut niveau. En effet, les résultats de l'étude précédente nous laissaient supposer que les sujets avaient pris en compte l'attractivité des visages de façon relativement contrôlée et que cette manipulation de la valence affective ne relevait pas de la perception automatique de la valeur. A l'opposé, une présentation suboptimale de ces stimuli devrait provoquer un accroissement de leur positivité à un niveau de traitement suffisamment bas pour que le sujet n'ait pas le temps de traiter l'attractivité faciale de la cible.

Une hypothèse opposée pourrait être faite sur la base des travaux de Brickman, Redfield, Harrison & Crandall, (1972) et ceux de Kruglanski, Freund & Bar-Tal (1996). En effet, pour ces derniers auteurs, l'exposition générerait un sentiment de familiarité subjective dont l'interprétation serait guidée par les indices évaluatifs provenant du stimulus. Ainsi, un stimulus neutre ou positif (comme un visage attractif) verrait sa positivité s'accroître au fur et à mesure des expositions. A

l'inverse un stimulus négatif (comme un visage non attractif) verrait sa négativité amplifiée par les expositions successives.

Encadré n°2: La relation affect/cognition

Le traitement évaluatif des cibles dans le cadre du paradigme de simple exposition, renvoie au fameux débat concernant la primauté de l'affect ou de la cognition (Zajonc, 1980; Lazarus, 1982; Zajonc, 1984; Lazarus, 1984) dont il est possible de dégager quelques orientations. La première de ces perspectives nous permet d'envisager l'augmentation de la positivité d'un stimulus (par exemple un visage) du fait de la familiarisation qui en est faite (Zajonc, 1968). La deuxième orientation, mettant en scène des processus plus cognitifs de familiarité implicite, permet d'envisager que, lorsque les stimuli sont dotés d'une valence immédiatement perceptible, cette valence positive ou négative sera amplifiée (Kruglanski, Freund & Bar-Tal, 1996 ; Brickman, Redfield, Harrison & Crandall, 1972). Une dernière orientation permet d'envisager que le traitement évaluatif d'une cible sert de base au traitement cognitif de celle-ci.

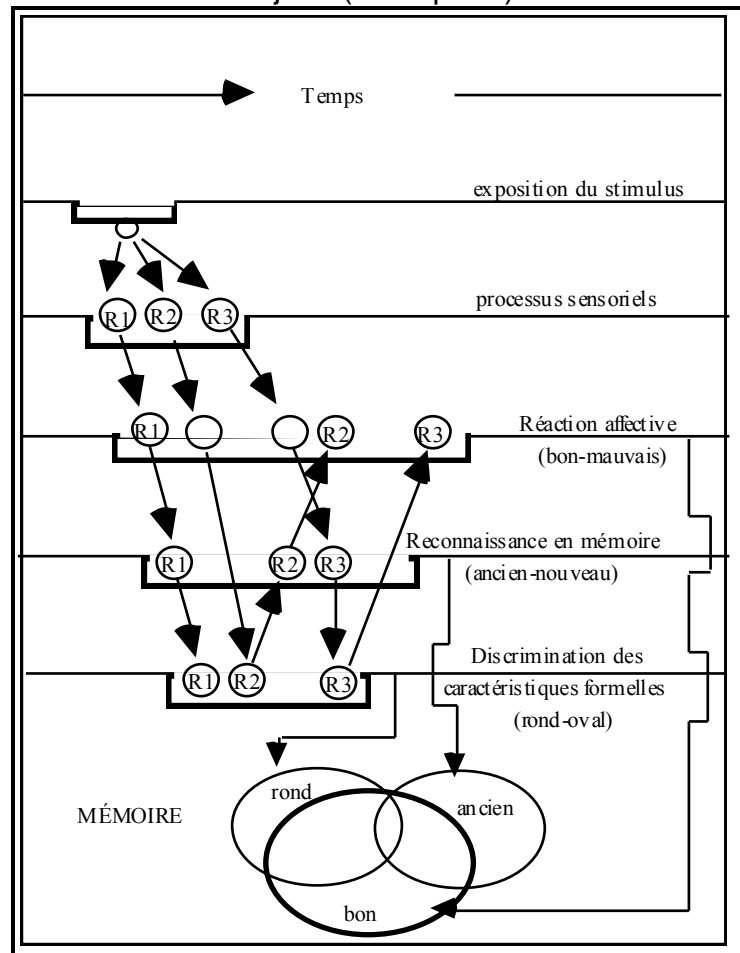
- La primauté de l'affect sur la cognition (Zajonc, 1980, 1984):

Rappelons que pour Zajonc, comme pour son contradicteur Lazarus, les relations entre affect et cognition sont multiples et variées et ce à presque tous les niveaux de conscience. Le principal désaccord, à l'origine du fameux débat entre Zajonc (1980, 1984) et Lazarus (1982, 1984), porte sur les niveaux de conscience les plus bas, autrement dit sur les traitements les plus automatiques que les gens font d'un stimulus. Selon Zajonc, à un tel niveau, le traitement évaluatif préexisterait au traitement cognitif du stimulus. En effet, il est fréquent que les décisions affectives soient possibles (les sujets préfèrent des stimuli déjà présentés à des stimuli nouveaux) dans des situations où les décisions cognitives sont aléatoires (les stimuli déjà présentés ne donnant pas lieu à de meilleures reconnaissances que les stimuli nouveaux). Dans ce cas le traitement affectif serait plus rapide que le traitement cognitif (cas de la réponse R1 dans la figure 3). Zajonc s'oppose ainsi à l'idée dominante selon laquelle les réactions affectives résulteraient d'un long processus d'analyse et d'inférence à partir des caractéristiques du stimulus. Afin de démontrer l'idée que les processus affectifs sont plus rapides que tout traitement cognitif, Zajonc a recours aux différents résultats montrant la plus grande rapidité des sujets pour émettre un jugement de préférence plutôt qu'un jugement de reconnaissance. La certitude affichée par les sujets étant parfois même plus importante pour les jugements de préférence que pour les jugements de reconnaissance. Afin d'illustrer son propos Zajonc (1980, p.170) fournit un schéma pouvant rendre compte de la plus grande rapidité du traitement évaluatif ainsi que différents cas de figure dans le traitement des stimulus (Cf. figure 3, page suivante).

Ce modèle intègre en fait différents cas de figure nécessitant un temps de traitement de l'information plus long. C'est le cas lorsque la perception nécessite une discrimination minimale du stimulus. Zajonc envisage la possibilité que le sujet ait besoin de percevoir les caractéristiques de l'objet pour le reconnaître puis en déterminer la valeur (cas R2). C'est aussi le cas

lorsque le stimulus nécessite d'être reconnu pour en retrouver les caractéristiques avant que l'on puisse en connaître la valeur affective (réponse R3). Néanmoins, dans tous ces cas, le traitement serait plus lent.

Figure 3 : Cheminement temporel de la réponse au stimulus, de la sensation, de l'affect et des cognitions froides (R= réponse). Figure adaptée d'après Zajonc (1980 p170).



Pour Zajonc (1980), la familiarisation, puisqu'elle échappe à la conscience du sujet, ne pourrait être traitée à un haut niveau cognitif. En revanche, elle peut l'être par le système affectif qui, quoique plus rudimentaire est plus rapide parce que phylogénétiquement plus ancien. Si les stimuli anciens sont préférés aux stimuli nouveaux c'est parce que le sujet n'a pas lieu de se prémunir des stimuli qui font déjà partie de son environnement alors qu'un stimulus nouveau et inconnu peut constituer une menace éventuelle (un prédateur inconnu par exemple). Pour Zajonc cela signifie qu'il existe une analyse affective là où n'est pas encore mise en place une analyse cognitive du stimulus. Il existerait donc des traces de la primauté phylogénétique de l'affect sur la cognition qui seraient observables dans le fonctionnement individuel. De façon générale le traitement affectif serait antérieur au traitement cognitif.

Remarquons néanmoins que, dans la distinction qu'il fait entre affect et cognition dans son article de 1980, les processus cognitifs auxquels Zajonc fait référence sont des processus cognitifs contrôlés (Kirouac, 1992). Le point de vue avancé par Zajonc est que la réponse affective n'est pas nécessairement le produit d'un long processus d'inférence : "Preferences need no inferences". En fait, comme il le lui sera reproché plus tard, Zajonc parle d'inférences liées

à un processus cognitif attentionnel et sériel faisant ainsi référence à des cognitions "froides", abstraites et non évaluatives.

Le fait que Zajonc base son interprétation sur des données montrant que le traitement affectif du stimulus est observable, alors que le traitement cognitif ne l'est pas, apparaît excessivement empiriste pour Lazarus (1982, 1984). Pour ce dernier, on ne peut, par principe, affirmer l'absence de processus cognitifs à ce niveau parce qu'on n'aurait pu les y observer. Dans cette perspective on ne peut récuser l'existence d'une discrimination cognitive dès lors que le stimulus est discriminé dans son environnement et interprété quant à sa valeur. La principale critique qui peut être faite à l'encontre du point de vue exposé par Zajonc est d'assimiler la cognition en général au cas particulier du traitement sériel et attentionnel.

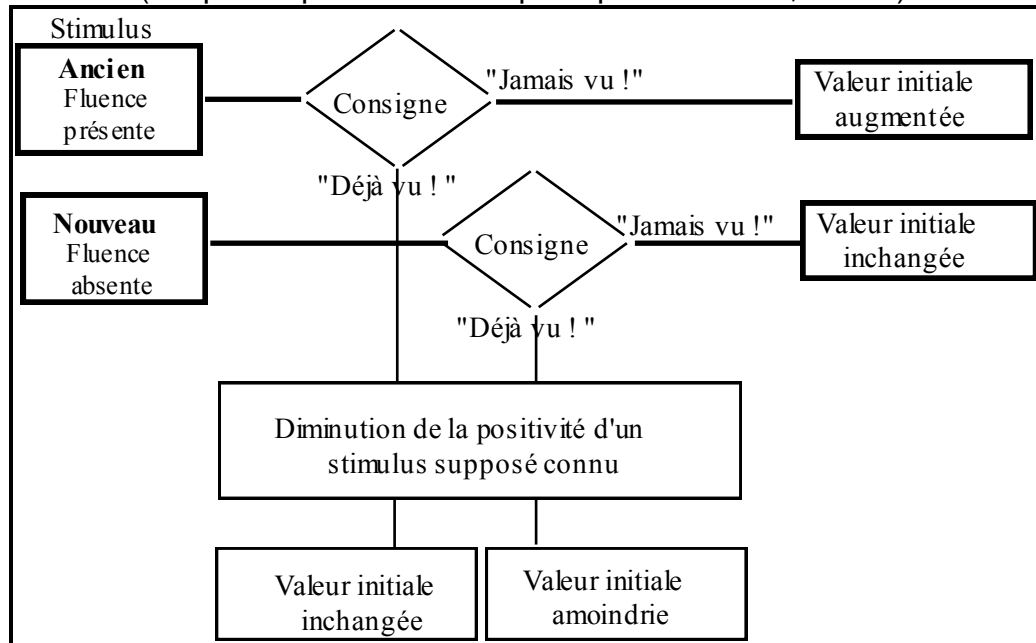
- Le modèle d'attribution de la fluence perceptive (Bornstein, 1992 b)

Comme on le sait aujourd'hui le traitement cognitif de l'information se produit souvent de façon parallèle et automatique (Baddeley, 1990). Il est donc possible que le sujet traite de façon cognitive le stimulus et ce de façon plus spontanée que ne le pensait Zajonc. Ce point de vue est plus particulièrement envisagé en psychologie sociale à partir des travaux de Bornstein (1992b). Pour cet auteur, l'exposition répétée d'un même stimulus créerait une trace en mémoire et ce de façon non consciente. Cette trace qui faciliterait la perception ultérieure du stimulus, serait à l'origine d'une familiarité implicite avec le stimulus. Ce sentiment de familiarité implicite liée à la perception (appelée aussi "fluence perceptive" ; Jacoby & Kelley, 1987 ; Jacoby et Withehouse, 1989) serait en quelque sorte en quête d'une "explication" soit en termes de valeur, soit en termes de familiarité. Pour Bornstein (1992b) on peut formaliser un tel processus par un "modèle attributionnel de la fluence perceptive" : lorsque la fluence perceptive ne peut être attribuée à la familiarité, elle sera attribuée à une caractéristique évaluative du stimulus.

Les observations faites par Bornstein (voir aussi Bornstein & D'Agostino, 1992) montrent effectivement que les décisions en termes de valeur et en termes de familiarité semblent mutuellement exclusives. Ainsi, lorsque le nombre de présentations s'accroît, les stimuli (des figures géométriques mais aussi des visages) sont jugés plus plaisants et ce uniquement s'ils sont présentés de façon non consciente et qu'ils ne sont ainsi pas mieux reconnus (voir à ce propos Bornstein, 1989). En revanche, les mêmes stimuli, s'ils sont présentés de façon consciente (du fait d'un temps d'exposition plus long) sont d'autant mieux reconnus qu'ils sont fréquemment exposés mais ne sont alors pas mieux évalués. Pour Bornstein, lorsque le sujet n'est pas capable de reconnaître les stimuli, celui-ci attribue la fluence perceptive des stimuli anciens à leur éventuelle valeur. Ainsi, lorsque l'on fait croire au sujet que les stimuli qu'il doit évaluer sont tous nouveaux, les stimuli objectivement anciens sont mieux évalués que les stimuli objectivement nouveaux (ce qui tendrait à expliquer les résultats obtenus par Zajonc). En revanche, lorsque l'on fait croire au sujet que les stimuli qu'il doit évaluer sont tous nouveaux, le sujet tend à diminuer la positivité de ses jugements de telle sorte que les stimuli objectivement anciens ne sont pas mieux évalués que s'ils avaient été présentés pour la première fois. De la même façon, les stimuli effectivement nouveaux sont évalués plus

négativement que s'ils avaient été présentés pour la première fois sans qu'aucune consigne ne soit donnée. Ces observations conduisent l'auteur à des conclusions consistantes avec son modèle d'attribution de la fluence : un stimulus objectivement ancien n'est valorisé que si le sujet n'est pas en mesure d'attribuer la familiarité implicite qu'il ressent au fait que le stimulus lui ait déjà été présenté.

Figure 4 : Résultats classiques liés à l'exposition et résultats lorsqu'il est dit au sujet qu'il a déjà vu ces stimuli : Le modèle d'attribution de la fluence perceptive (adapté du point de vue exposé par Bornstein, 1992b).



Selon Bornstein, ce modèle pourrait rendre compte des résultats étonnants qu'avaient pu obtenir Mandler, Nakamura & Van Zandt (1987) en demandant au sujet de dire tantôt si le stimulus était lumineux tantôt s'il était sombre. En fait, quel que soit le jugement demandé, la présentation suboptimale accroissait l'acquiescement des sujets. La fluence perceptive provoquée par la présentation peut donc être attribuée dans le sens de la requête expérimentale quelle qu'elle soit. De la même façon, ce modèle pourrait expliquer que, lors des procédures classiques de simple exposition, le délai entre l'exposition et la tâche de jugement accroît la positivité des évaluations d'un stimulus ancien. Face à ce stimulus ancien dont le sujet a oublié l'origine, la fluence perceptive ressentie ne pourrait plus être attribuée à la phase de familiarisation et serait donc assimilée à une positivité (Seamon, Brody et Kauff, 1983a). Cette interprétation peut aussi rendre compte, au moins partiellement, des résultats obtenus par les mêmes auteurs (Seamon, Brody et Kauff, 1983b) indiquant que les jugements affectifs sont privilégiés dans le traitement de l'hémisphère gauche et les jugements de reconnaissance dans le traitement hémisphérique droit, et ce du fait de la spécialisation des hémisphères cérébraux.

- L'attribution de la fluence à la valence initiale du stimulus

Néanmoins, comme le font remarquer Kruglanski, Freund & Bar-Tal (1996), Bornstein n'envisage pas les raisons pour lesquelles la fluence orienterait le sujet vers une évaluation positive plutôt que négative du stimulus. Pour ces derniers, l'accroissement de la positivité d'un stimulus neutre serait produite par le biais de positivité incitant les gens à percevoir de façon plus positive que négative un stimulus neutre (Kanouse et Hanson, 1971 ; Peeters, 1971). Plus le stimulus serait exposé, plus la familiarité implicite pourrait être interprétée en termes de positivité.

Dans le cas où le stimulus serait caractérisé par une forte valence initiale (positive vs. négative), la fluence perceptive serait attribuée à cet indice évaluatif et provoquerait une amplification de l'évaluation initiale positive ou négative. Selon Kruglanski et al. (1996), l'attention du sujet vers les indices évaluatifs peut être expérimentalement accrue en le contraignant à répondre aussi vite que possible et en lui épargnant la crainte que sa réponse soit évaluée en termes d'exactitude.

L'hypothèse émise par ces auteurs est effectivement confirmée avec un paradigme de simple exposition. Le matériel qu'ils utilisent est constitué de tableaux abstraits prétestés quant à leur positivité et leur négativité. Alors que les jugements deviennent de plus en plus positifs avec l'exposition répétée des tableaux les plus appréciés, ils deviennent de plus en plus négatifs pour les tableaux les moins appréciés (Ils répliquent ainsi des résultats obtenus par Brickman, Redfield, Harrison & Crandall, 1972). Remarquons néanmoins, qu'il existe toujours un effet simple de la fréquence d'exposition, tel que l'envisageait Zajonc : Plus ces stimuli (positifs et négatifs confondus) sont fréquemment exposés, plus ils sont appréciés. En utilisant des stimuli neutres dans deux autres études, ces auteurs observent aussi un effet de simple exposition uniquement dans ces conditions de pression temporelle et d'absence de crainte de l'inexactitude.

Il est probable que cette perspective soit applicable au cas de stimuli tels que des visages. Des indices évaluatifs peuvent aussi être extraits lors de la présentation de visages dès lors que ceux-ci sont très expressifs et ce de façon généralement plus rapide que n'a lieu l'identification du visage (Hotcoeur Debruyne, Forzy, Gallois Hache & Dereux, 1993 ; Calis et Mens, 1986). Ainsi, en amorçant des assertions par des visages expressifs, Channouf et Biland (1996) observent que l'expression négative plutôt que positive de ces visages provoque des jugements de moindre crédibilité à propos d'assertions non reliées sémantiquement. Néanmoins, comme le font remarquer Murphy & Zajonc (1993), si l'expressivité d'un visage est un élément suffisamment important pour faire l'objet d'une perception quasi automatique, d'autres caractéristiques évaluatives du visage, comme l'attractivité, requièrent une évaluation cognitive. Déjà, Hamm, Baum & Nikels (1975) avaient observé un accroissement de la positivité des visages indépendamment de leur attractivité initiale. Enfin, à strictement parler d'attractivité faciale, Zuckerman, Hodgins, Miyake (1990) ont mis en évidence que, lorsque des cibles sont familières on ne les distingue plus quant à leur attractivité faciale. On notera, au crédit des effets de simple exposition, que l'on trouve plus attractifs les visages des personnes avec lesquelles on est familiarisé.

Notons que, du point de vue de Zajonc, Markus & Wilson (1974), la procédure de simple exposition accroît systématiquement la positivité du stimulus quand bien même celui-ci serait initialement négatif. Ces auteurs avaient d'ailleurs obtenu des résultats concordants puisqu'en présentant des visages comme étant soit ceux de brillants scientifiques, soit ceux de criminels, ils obtinrent systématiquement une amélioration de l'évaluation avec la répétition des présentations. Ils montrent aussi que seul un renforcement négatif à chaque apparition du stimulus semble de nature à pouvoir accroître sa négativité. Les résultats obtenus par Kruglanski, Freund & Bar-Tal (1996) seraient alors liés au fait des temps d'exposition suffisamment importants (plusieurs secondes) pour que l'évaluation du stimulus ait valeur d'autorenforcement.

- Lorsque la positivité accroît le sentiment de familiarité

Dans une perspective purement cognitive, Anand & Sternthal (1991) envisagent que la positivité soit médiatisée par la familiarité implicite. Ainsi, ces auteurs font remarquer que lorsque le sujet prend un stimulus nouveau pour un stimulus ancien (lors d'une reconnaissance à tort), il le juge plus positivement qu'un stimulus pourtant ancien mais pris pour nouveau (absence de reconnaissance). En bref, l'effet de la positivité serait provoquée par le sentiment de familiarité implicite et non par la familiarité objective (à l'opposé du point de vue de Zajonc, 1980). Néanmoins, il convient de relativiser ces résultats en fonction du cadre expérimental. En effet, dans cette étude les sujets devaient reconnaître et évaluer des morceaux de musique ayant été utilisés comme fonds sonores lors de la réalisation d'une tâche initiale fastidieuse. Il est alors possible que certains morceaux de musique effectivement plus plaisants que d'autres amènent le sujet à faire des inférences à propos de la familiarité qu'il peut avoir avec ceux-ci. Ainsi, lorsque l'on apprécie un morceau de musique, n'est-ce pas parce qu'on a déjà entendu quelque chose de similaire auparavant ?

Le jugement de familiarité est probablement plus évaluatif qu'on ne le pense habituellement. En effet, dans une étude de Paez, Marques & Insua (1996), il a été demandé aux sujets, au cours de questions de vérification, s'ils étaient familiers avec des familles qu'ils avaient auparavant jugées positivement ou négativement. Les données montrèrent que les gens disent être plus familiers avec les familles jugées positivement plutôt que négativement. Cette étude pose certes le problème de la familiarité objective de ces sujets avec les familles qu'ils évaluent négativement (peut-être les fréquentent-ils effectivement moins). Dans une série de recherche, Gilibert & Baudouin (en préparation) ont fait l'hypothèse que la positivité engendre un sentiment de familiarité. Il a ainsi pu être montré que des visages non familiers mais souriants peuvent être pris, par les sujets pour des visages connus. Cette erreur dans le sens de la familiarité a pu être mise en évidence en termes de décision de familiarité binaire (visage familier vs. non familier). Une étude complémentaire montre que le sentiment de familiarité éprouvé par le sujet (mesuré sur une échelle en sept points) s'accroît avec la présence de l'expression positive. Ceci tendrait à montrer qu'au moment du test, en cas

d'incertitude, la positivité peut donner une impression de familiarité et conduire à des décisions de familiarité parfois erronées.

On comprend alors mieux les résultats de Bornstein (1992b). Le lecteur aura remarqué que, dans cette étude, le sujet jugeait plus négativement un stimulus nouveau s'il lui est dit qu'il est ancien. Les sujets produisent donc une correction abusive d'une fluence perceptive non existante. Ceci tendrait à montrer que le sujet fait bien un lien entre positivité et familiarité mais que ce lien ne lui permet de corriger que ses évaluations. En effet, il n'aurait dû corriger que les effets liés à la familiarité objective (correction pour les stimuli anciens mais pas pour les stimuli nouveaux). La familiarité objective produirait donc bien, de façon indépendante, des effets spécifiques pour peu que l'on se trouve dans des situations suboptimales. Il n'est pas improbable que le lien existant entre positivité et familiarité donne lieu à des processus attributionnels mais on peut alors se demander si ce n'est pas la positivité que le sujet ressent qui l'incitera parfois à envisager le stimulus comme plus familier plutôt que l'inverse.

Les résultats montrant un impact de la positivité sur le sentiment de familiarité semblent indiquer que le sentiment de familiarité peut être basé sur les aspects affectifs du stimulus. Cette dernière perspective, incite à penser, conformément à Zajonc (1980) que les processus cognitifs sont, plus qu'on ne le pense habituellement, sous la dépendance des processus évaluatifs, phylogénétiquement plus anciens.

Exposition suboptimale et attribution d'internalité, quelques hypothèses

L'hypothèse principale de cette étude est donc liée à la familiarité objective produite lors d'une procédure d'exposition suboptimale : une cible ancienne (un visage ayant fait l'objet d'une exposition répétée et non consciente) se verra créditée de plus d'internalité qu'une cible nouvelle (un visage n'ayant pas été exposé). Cette attribution d'internalité ne devrait pas être affectée par l'attractivité faciale des visages (Hamm, Baum & Nikels, 1975 ; Bukoff & Elman, 1979).

Une autre hypothèse peut être faite en se basant sur le rôle médiateur de la familiarité implicite ou subjective. On peut supposer, suite aux travaux de Brickman, Redfield, Harrison & Crandall, (1972) et ceux de Kruglanski, Freund & Bar-Tal (1996), que la familiarité implicite générée par l'exposition des visages sera attribuée à la valence initiale du stimulus de telle façon que cette valence soit amplifiée. Ainsi, un visage moyennement attractif devrait devenir de plus en plus positif et se voir attribuer plus d'internalité s'il est exposé. A l'opposé un visage non attractif devrait devenir de plus en plus négatif et se voir d'autant moins attribué d'internalité qu'il a été exposé. Néanmoins, si comme nous le pensons la perception de l'attractivité relève d'un processus de haut niveau, ce ne devrait pas être le cas.

Nous présenterons les cibles les plus et les moins attractives, ainsi que l'explication des comportements et celle de renforcements à des sujets différents, de façon à ce que le sujet ne produise pas ou peu d'inférences liées à l'attractivité comme lors de l'étude précédente (Bargh, 1992). Enfin les seuils de présentation que nous choisirons seront proches d'une présentation non consciente (présentation en 50 ms. avec masquage de la cible et attention allouée à une autre tâche). Si, comme nous le pensons, cette présentation suboptimale permettra une perception non consciente, les sujets devront être incapables d'établir si les visages ont été ou non présentés lors de la phase d'exposition et ne montreront pas plus de certitude pour des visages anciens (ceux qui ont effectivement été exposés) que pour des visages nouveaux (n'ayant pas été exposés initialement).

Enfin, il se pourrait, contrairement au point de vue développé sur la base des travaux de Zajonc, que ce ne soit pas cette familiarité *objective* (le fait que le visage soit "*objectivement*" ancien vs. nouveau) qui soit responsable de l'attribution d'internalité. Il se peut alors que ce soit la familiarité *subjective* qui soit déterminante (Anand & Sternthal, 1991) : le sujet attribuerait plus d'internalité aux visages nouveaux qu'il croit anciens (familiarité subjective) qu'à des visages anciens qu'il croit nouveaux (familiarité objective).

Enfin nous avons voulu, à titre exploratoire, observer le rôle de la positivité sur la familiarité subjective qu'a le sujet face à des visages nouveaux et non familiers. En effet, des résultats provenant d'un domaine différent (Gilbert et Baudouin, en préparation) nous ont montré que, lorsque le sujet doit juger de la familiarité de visages inconnus de lui, il tend à juger plus familiers des visages souriants plutôt que neutres ; la familiarité subjective étant ainsi accrue par la positivité du visage. On peut ici supposer que, face à un visage nouveau, plus le sujet lui aura attribué de l'internalité, plus il pensera l'avoir déjà vu.

Vue générale de l'expérience 2

Des étudiants volontaires avaient participé à une première tâche consistant à décider si un chiffre, apparaissant au milieu d'un ensemble de chiffres, était pair ou impair. Cette première tâche a été utilisée pour la présentation suboptimale d'un visage (attractif vs. non attractif). Dans un second temps, ils ont eu pour tâche d'attribuer des explications internes et externes à deux cibles (le visage ancien vs. un visage nouveau d'attractivité équivalente). Afin de vérifier le caractère suboptimal des présentations, ils ont enfin dû estimer, de façon binaire puis sur une échelle de certitude, s'ils avaient bien vu chacune des deux cibles

lors de la première phase, et enfin s'ils trouvaient l'une plus sympathique que l'autre.

Population

Soixante douze sujets, étudiants et étudiantes en première année de psychologie à l'université Pierre Mendès-France participèrent à cette étude présentée comme une étude sur la perception visuelle.

Matériel expérimental:

Explications : Seize explications de même signification que dans l'étude pilote ont été utilisées à partir du croisement 2(comportement vs. renforcement) x2(désirable vs. indésirable) x2(internes vs. externes) x2(stables vs. instables). Les événements étaient cette fois intégrés aux explications (Cf. annexes 2.1).
Exemple :

"Lorsque j'obtiens quelque chose, je me dis que c'est parce que je fais généralement preuve de persévérance."

Visages (Cf. annexes 2.2) : Pour chaque sujet, deux visages ont été utilisés par sujet et étaient d'attractivité équivalente (soit attractifs, soit non attractifs). Ces visages étaient extraits aléatoirement des visages utilisés lors de l'étude précédente et étaient contrebalancés entre les sujets quant au facteur d'exposition. En effet, un des deux visages était présenté 36 fois de façon suboptimale (que nous appellerons visage *ancien*). Celui-ci était présenté à la phase d'attribution d'internalité associé à diverses explications. L'autre visage n'avait pas été exposé initialement mais était présenté à la phase d'attribution (visage *nouveau*).

Mesures : Au cours de la tâche d'attribution d'internalité toutes les associations possibles, entre chacun de ces 2 visages et les explications, ont été présentées dans un ordre aléatoire. Un même sujet ne se voyait présenter que des explications de comportements ou des explications de renforcements.

De la même façon que pour l'étude précédente le sujet devait estimer, pour chaque combinaison si la cible avait préalablement dit la phrase entendue et ce sur une échelle en 7 points.

Un score d'internalité a été calculé comme précédemment (min.: -6 et max. : +6).

Déroulement

L'expérimentation était présentée comme impliquant deux expériences disjointes. Le sujet apprenait, à l'issue de la première de ces deux expériences, que celle-ci avait été mise à contribution pour lui présenter des visages mais aussi des

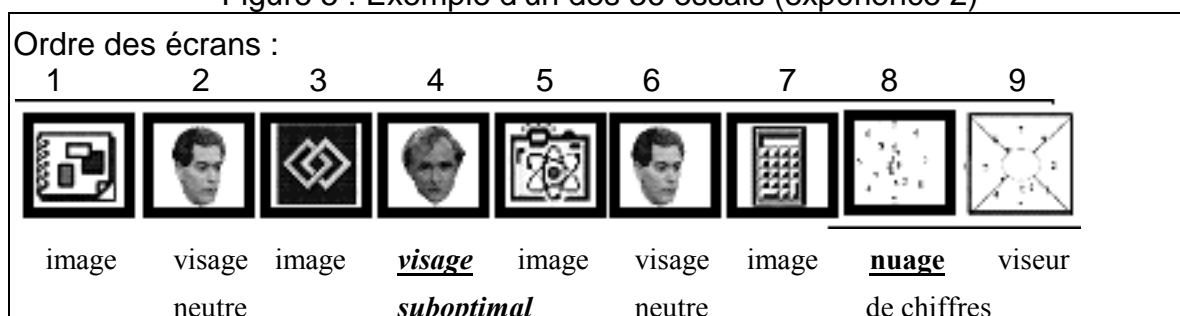
paroles. Si aucune explication ne lui avait été effectivement diffusée lors de la première expérience, des visages neutres et perceptibles, servant de leurres, ont été sciemment rajoutés afin d'accroître la vraisemblance de la consigne.

- Phase 1 : *Exposition suboptimale d'un des deux visages cibles.*

Il était dit au sujet qu'il participait à une tâche de perception visuelle consistant à déterminer si un chiffre, se situant au centre d'un nuage de chiffres, était "pair" ou "impair". Le nuage de chiffres n'était présenté que très brièvement (entre 40 et 80 ms) et était immédiatement masqué. La présentation était suffisamment rapide pour que le sujet ne soit pas sûr de sa réponse. Celui-ci était par ailleurs prévenu de la présence éventuelle d'illusions perceptives pouvant détériorer la qualité de ses réponses. De plus aucun chiffre ne se trouvait exactement au centre de l'écran. Ceci permet de fournir, à chaque réponse du sujet un feed-back verbal informatisé correspondant aussi souvent à une réponse juste qu'à une réponse fausse. A la fin de la tâche le sujet obtenait un score moyen correspondant à une performance normale.

Le sujet était prévenu qu'une succession rapide d'images précédait l'apparition de chaque nuage de chiffres et lui permettait de fixer le centre de l'écran. Au milieu de cette succession d'images un visage cible apparaît brièvement (50 ms) masqué par les autres images et par l'apparition, avant et après le visage cible, d'un visage neutre (quant à sa valence affective) et particulièrement perceptible. Cette procédure permettait ainsi de présenter le stimulus de façon non consciente dans le champ attentionnel du sujet, comme il est généralement préférable de le faire (Obermiller, 1985) et lors d'une tâche requérant un effort attentionnel important (Janiszewski, 1993). Sur les 36 essais réalisés par le sujet, 6 visages neutres étaient utilisés chacun pour 6 des essais, à deux reprises par essai afin de masquer le visage cible et être perceptibles par le sujet.

Figure 5 : Exemple d'un des 36 essais (expérience 2)



- Phase 2 : *Attribution d'internalité à un visage ancien et à un visage nouveau :*

Il est dit au sujet que l'expérimentation précédente avait été mise à contribution pour lui présenter des visages (ce que le sujet croit facilement puisqu'il a généralement vu les visages neutres) et qu'il avait entendu mais de façon subliminale ces personnes parler. Comme précédemment, cette étude est présentée comme une étude typique sur la "mémoire subjective de l'audition" où l'on est amené dans un premier temps à devoir écouter des paroles dans des fréquences sonores manifestement inaudibles puis à reconnaître de façon intuitive, mais généralement juste, ce que chacune des personnes présentées a pu dire. Les combinaisons entre chacun des deux visages (ancien vs. nouveau) et chacune des explications étaient présentées au sujet dans un ordre aléatoire. Le sujet devait intuitivement dire si la cible avait pu dire ou non cette phrase auparavant.

- Phase de vérification : *contrôle du niveau de conscience du sujet et de la valeur affective induite.*

Le sujet se voyait présenté tour à tour les deux visages cibles (dans un ordre aléatoire) et devait :

1) dire s'il pensait avoir vu chacune des deux personnes lors de la première expérience [pas vu : 0, vu : 1] ;

2) indiquer s'il était sûr d'avoir vu chacune des deux personnes lors de la première expérience en se positionnant sur une échelle en sept points [pas du tout sûr : 1, tout-à-fait sûr : 7]

3) indiquer s'il trouvait a priori chacune de ces personnes plus sympathique que l'autre [min. : 1, max. : 7] ; un indice de préférence en faveur du visage ancien a été calculé en soustrayant les deux évaluations qui sont négativement corrélées ($R = -.50$ $p < .0001$).

(Les consignes sont présentées en annexes 2.3)

Résultats

Les résultats principaux sont donnés dans le tableau 2.

Reconnaissance et certitude : aucune différence entre visages anciens vs. nouveaux

L'analyse des questions de vérification laisse apparaître que les sujets ne disent pas plus souvent avoir vu, lors de la première expérience, le visage ancien que le visage nouveau (0.48% vs. 0.52% $F(1,71) < 1$ ns ; $Z_c = -0.217$ ns.). Parmi les 72 sujets, 13 crurent reconnaître les deux visages, 17 reconnurent uniquement le visage ancien, 18 reconnurent (à tort) uniquement le visage nouveau, 24 ne reconnurent ni l'un ni l'autre. La mesure concernant la certitude d'avoir vu la cible

(sur une échelle en 7 points) ne montre aucune différence (3.35 vs. 3.35 $F(1,71) < 1$ ns).

Des jugements de sympathie plus importants pour les visages anciens

L'indice de sympathie en faveur du visage ancien plutôt que du visage nouveau est supérieur au hasard (0.875, $t(71)=2.306$ $p < .03$). La préférence pour le visage ancien persiste, y compris en excluant les sujets qui ont correctement reconnu le visage ancien et correctement rejeté le visage nouveau (.80 $t(54)=1.747$ $p < .09$).

Scores d'internalité

Tableau 2 : Scores d'internalité attribuée aux cibles en fonction de l'exposition, l'affect initial et la désirabilité de l'événement

Visage	événement indésirable		événement désirable	
	attractif	non attractif	attractif	non attractif
Nouveau	Comp. -0.22 Renf. 0.36 0.07 (2.46)	Comp. -0.33 Renf. -0.08 -0.21 (3.22)	Comp. 0.75 Renf. 0.33 0.54 (2.58)	Comp. -1.44 Renf. 0.81 -0.32 (3.21)
Ancien	Comp. 0.67 Renf. 0.86 0.76 (2.51)	Comp. 0.14 Renf. 0.81 0.38 (3.13)	Comp. 0.14 Renf. 0.81 0.47 (2.71)	Comp. 0.47 Renf. 1.42 0.94 (2.89)

(min.: -6 max.: +6)

Le plan 2(attractivité) x2(comportement vs. renforcement) x2(exposition) x2(désirabilité) x2(stabilité) a été traité par ANOVA avec le score d'internalité attribuée comme facteur répété sur les trois derniers facteurs.

L'effet simple de l'exposition est significatif : un visage ancien se voit attribuer plus d'internalité qu'un visage nouveau (0.64 vs. 0.02 $F(1,68) = 4.2$ $p < 0.05$). L'utilisation du T de Student univarié montre que le score d'internalité est supérieur au hasard pour les visages anciens et non pour les visages nouveaux ($t(71)=3.255$ $p < 0.01$; $t(71)=0.1$ ns.).

Il n'est pas observé d'effet simple de l'attractivité qui était cette fois une variable intersujets ($F(1,68) = 1.0$ $p > 0.30$). Les visages les plus attractifs reçoivent légèrement plus d'internalité (M=0.46) que les visages les moins attractifs (M=0.20). L'utilisation d'un test de Student non apparié ($t(34)=2,135$ $p < .05$) indique néanmoins que les visages les plus attractifs reçoivent plus d'internalité (M=0.26) que les visages les moins attractifs (M=-0.89) pour l'explication des comportements lorsqu'ils n'ont pas fait l'objet d'une présentation initiale.

L'effet de l'exposition n'est pas affecté par l'attractivité initiale des visages ($F(1,68) = 1.02$ $p > .30$) : les visages les plus attractifs reçoivent légèrement plus d'internalité lorsqu'ils sont anciens ($M=0.62$) que lorsqu'ils sont nouveaux ($M=0.31$) alors que les visages les moins attractifs ne reçoivent pas moins d'internalité lorsqu'ils sont anciens ($M=0.66$) que lorsqu'ils sont nouveaux ($M=0.26$).

Cette analyse fait apparaître des résultats de moindre intérêt : le score d'internalité attribuée est plus élevé pour l'explication des renforcements que celle des comportements (0.635 vs. $.024$ $F(1,68) = 3.37$ $p < 0.03$). Deux interactions, de second et troisième ordre, impliquant le facteur d'exposition sont observées, mais restent marginales et difficiles à interpréter. La première implique la valence et l'attractivité ($F(1,68) = 2.9$ $p < .10$) et la seconde implique la valence, l'attractivité et la nature de l'événement ($F(1,68) = 3.0$ $p < .10$). Parmi les 8 comparaisons par paires entre les 16 moyennes de cette interaction, une seule ne va pas dans le sens de l'hypothèse d'un effet d'exposition et ce de façon non significative.

Familiarité subjective contre familiarité objective (Anand & Sternthal, 1991) :

Afin de tester le rôle de la familiarité subjective, nous avons pris en considération les réponses des 18 sujets ayant reconnu à tort le visage nouveau (familiarité subjective) et rejeté à tort le visage ancien (familiarité objective). Ils ne font néanmoins pas plus d'attribution d'internalité au premier visage qu'au second, les moyennes indiquant même le contraire (0.46 vs. 0.71 $t_{(17)} = 0.25$ $p > .60$).

Familiarité subjective et positivité

Lorsque les sujets croient avoir vu un visage nouveau, ils ont eu tendance à lui attribuer précédemment plus d'internalité que s'ils croient ne pas l'avoir vu (0.42 vs. -0.28 $t_{(70)} = 1.68$ $p < .10$). En excluant les sujets qui, du fait de la consigne, auraient pu penser que les deux visages étaient présents ou qu'ils n'avaient vu aucun de ces deux visages, la tendance devient nettement significative (0.45 vs. -0.75 $t_{(33)} = 2.17$ $p < .04$).

Discussion

L'analyse des reconnaissances indique que le sujet n'est pas en mesure de différencier un visage ancien d'un visage nouveau et qu'il n'est pas plus sûr d'avoir vu le premier que le second. En revanche, il trouve effectivement plus sympathique le visage ancien que le visage nouveau. Ceci est en tout point

conforme au point de vue développé par Zajonc (1980) pour qui la présentation répétée d'un stimulus accroît sa positivité.

Conformément à nos hypothèses, un visage ancien est aussi crédité de plus d'internalité qu'un visage nouveau. Les visages anciens se voient d'ailleurs crédités de plus d'internalité que ne voudrait le hasard (contrairement aux visages nouveaux).

Du point de vue d'une interprétation purement cognitive, la familiarité implicite liée au visage ancien devrait favoriser l'acquiescement du sujet avec la question posée quelle qu'elle soit (Mandler, Nakamura & Van Zandt, 1987). Néanmoins, puisque le score d'internalité est plus important pour le visage ancien (et non pour le visage nouveau), celui-ci a suscité l'acquiescement pour les associations avec les explications internes plus qu'avec les explications externes ¹⁶. La familiarité implicite ne semble donc pas pouvoir expliquer ces résultats. En revanche, il semble que l'attribution d'internalité à un visage non familier (nouveau) peut amener le sujet à penser que ce visage est connu de lui. Cette tendance est tout-à-fait compatible avec l'hypothèse selon laquelle on tend à trouver plus familier un visage à propos duquel le sujet ne dispose que d'une information positive (Gilibert & Baudouin, en préparation). Il est alors tout-à-fait concevable que les décisions cognitives soient en partie biaisées par le traitement évaluatif du stimulus parce qu'elles sont plus récentes du point de vue de l'évolution phylogénétique (Zajonc, 1980 ; 1984)

Nous avons vu avec Brickman, Redfield, Harrison & Crandall, (1972) et Kruglanski, Freund & Bar-Tal (1996) que la positivité ou la négativité d'un stimulus pouvait être amplifiée par une présentation répétée des stimulus. Rien de tel n'est observé avec les attributions d'internalité. Ceci semble confirmer que l'attractivité est un indice évaluatif qui ne peut être pris en compte que grâce à une élaboration cognitive difficilement possible dans le cadre de cette présentation suboptimale (Murphy & Zajonc, 1993). Ainsi confirmé, ce point de vue justifie l'interprétation que nous faisons des résultats de l'étude précédente.

¹⁶Rappelons que pour ces auteurs les effets de simple exposition dépendent du "pattern perceptif activé qui est alors relié à toute dimension de jugement (plaisant, lumineux, obscure)". Un détail important de leurs résultats mérite d'être rappelé : à la demande de Zajonc, ces auteurs avaient demandé à leurs sujets de juger quels stimuli ils trouvaient non-plaisants ("disliked"). Les résultats obtenus n'étaient pas différents du hasard (53%). Les auteurs concluent que ce résultat (quoique non différent du hasard) était suffisant pour admettre l'hypothèse de familiarité implicite au détriment d'un accroissement de la positivité...

Néanmoins, l'amplitude de cette différence est relativement faible comme c'est la plupart du temps le cas dans les études mettant en jeu une méthode d'exposition suboptimale. Dans cette étude nous avons fait l'hypothèse que la présentation répétée d'un stimulus devrait accroître sa positivité et les attributions d'internalité faites à son égard. Certains pourraient être tentés de penser que le fait de présenter une cible amène le sujet à accumuler plus d'informations en ce qui la concerne et ainsi rendre plus probable l'attribution d'explications plus individuelles (les explications internes). Afin de montrer que tel n'est pas le cas, il est possible d'accroître en même temps que la familiarisation, la négativité d'un stimulus si son apparition est systématiquement liée à un affect négatif (Zajonc, Markus & Wilson, 1974). C'est ce que nous proposons de faire dans l'expérience suivante où la positivité, mais aussi la négativité, de visages sont manipulées en suscitant, à chacune de leur présentation, un affect soit positif soit négatif. Nous pourrions alors vérifier que les attributions d'internalité se font bien en fonction de la valence affective positive *versus* négative ainsi générée.

B. 2. 3. Expérience 3 : "Attribution d'internalité et conditionnement évaluatif"

En effet, d'autres méthodes permettent d'induire de façon entièrement contrôlée et efficace un état affectif tangible chez le sujet. Il est bien entendu que ce n'est pas l'induction d'un état affectif qui nous intéresse, mais celle d'une valence affective. Même si la notion d'état affectif ne saurait être réduite à la notion de valence, il va de soi que les états affectifs sont chargés de valence affective, celle-ci étant un élément de base de leur structure (Shaver, Swartz, Kirson, O'Connor, 1987 ; Smith & Lazarus, 1993).

Gerrards-Hesse, Spies and Hesse (1994) font ainsi état des différentes opérationnalisations de l'émotion (principalement de la valence affective propre aux émotions). De l'étude de ces techniques de manipulation affective, il convient de rejeter bien évidemment les méthodes reposant sur l'invocation de l'état affectif de certains sujets comparés à d'autres¹⁷. Les techniques d'induction visant à provoquer des orientations affectives sont de cinq types (voir encadré 3).

¹⁷C'est le cas, par exemple, de la comparaison entre des cas cliniques dépressifs et des individus "normaux" ou encore de la comparaison d'états liés au contexte : réussite vs. échec au partiel de milieu d'année.

Encadré n°3 :

Les techniques d'induction affective (Gerrards-Hesse, Spies and Hesse, 1994) et la méthode de conditionnement évaluatif (Bayens, 1993)

Avant de développer la méthode de conditionnement et plus particulièrement celle du conditionnement évaluatif (permettant d'associer une valeur à un stimulus inconditionnel comme ce pourrait être le cas d'un visage), cet encadré la situe au sein des différentes techniques d'induction affective présentées par Gerrards-Hesse, Spies and Hesse (1994). Celles-ci sont aux nombres de cinq :

- Les techniques d'induction basées sur l'évocation mentale d'un état émotionnel par le sujet à l'aide de l'hypnose, de l'imagination ou du souvenir autobiographique visant à activer chez le sujet l'état émotionnel désiré.*
- Les techniques d'induction basées sur l'évocation mentale par le sujet mais dirigée à partir d'un matériel connoté (musique, film, assertions sur l'état d'humeur). Il conviendrait d'utiliser ces deux techniques avec prudence dans la mesure où l'émotion ainsi suscitée est par définition accessible à la conscience du sujet.*
- Les techniques d'induction basées sur la présentation de matériels connotés sans consigne d'évocation. La méthode ici la plus adéquate semble être la présentation de films dans la mesure où le matériel ainsi présenté permet d'induire des états émotionnels positifs vs. négatifs d'amplitudes équivalentes. Cependant, cette technique reste problématique comme le font remarquer Larzen, Diener & Cropranzano (1987) dans la mesure où il existe des différences stables entre les sujets en matière de sensibilité affective : certains sujets réagissent très violemment alors que d'autres ne réagissent pas ou peu (ils sont passifs et ne s'impliquent pas dans la tâche : ils ne se sentent pas personnellement concernés par les scènes ou se centrent sur le caractère expérimental de la situation et peuvent parfois s'amuser de la situation). Bref, il serait très difficile d'établir l'homogénéité de l'émotion induite entre les sujets (quelle en est son amplitude et sa nature). Des observations identiques sont rapportées par Lazarus, (1984, p. 127).*
- Les techniques d'induction par manipulation de feed-backs physiologiques s'appuient sur une modification de l'état physiologique liée à une drogue (par substitution cette modification physiologique peut être liée à l'absorption d'un placebo assorti d'un bon mensonge expérimental) ou encore liée au feed-back des muscles faciaux (émotion positive : tenir un stylo entre les dents sans le toucher avec les lèvres, émotion négative : tenir le même stylo en l'entourant avec les lèvres, ou encore prononciation de phonèmes). Cette méthode quoiqu'avérée peut néanmoins être affectée par des facteurs contextuels plus forts (Tourangeau et Ellsworth, 1979).*
- Les techniques d'induction par renforcements externes : Le sujet est impliqué dans une situation d'évaluation de ses performances (généralement cognitives) au cours de laquelle il reçoit des feed-backs manipulés de succès ou d'échecs. D'autres situations d'interactions sociales peuvent être utilisées en*

manipulant l'issue (injures, mépris, félicitations de la part de l'expérimentateur, déception de la part des sujets, regards à connotation sexuelle...). Cette technique permet d'induire une émotion positive ou négative, la première étant généralement de plus faible amplitude. Néanmoins, le fait d'obtenir un renforcement positif lorsqu'il est inattendu (10 cents, une sucrerie ou tout renforcement inattendu) est considéré comme une technique très efficace d'induction positive.

Entre autre qualité, l'utilisation du renforcement permet effectivement de générer une valeur propre à un stimulus. En effet, lorsqu'un stimulus porteur de valeur est présenté de façon temporellement proche d'un autre stimulus généralement neutre, la valeur du premier tend à se propager au second. Le premier stimulus sert ainsi de stimulus inconditionnel - S.I. - (car il suscite de façon inconditionnelle une réaction évaluative) alors que le second est appelé stimulus conditionnel - S.C. - (car celui-ci ne suscite de réponse évaluative qu'à condition d'être associé avec le SI, jusqu'à ce qu'il acquiert lui-même valeur de SI). Il s'agit ici d'un cas particulier du conditionnement appelé "conditionnement évaluatif" (Bayens, 1993). Les observations de Bayens et collaborateurs (1988, 1989a, 1989b, 1990, 1992, 1993) montrent à ce sujet qu'il n'est pas besoin que le sujet ait conscience du lien entre le SC et le SI. Notons, que Zajonc (1984, p. 121) mentionnait déjà la possibilité que le conditionnement ne soit pas nécessairement dû à un traitement cognitif de la part du sujet. Zajonc faisait alors référence à une expérimentation animale de Garcia & Rusiniak (1980) : alors que le stimulus conditionnel (de la nourriture) était présenté de façon consciente, le stimulus inconditionnel négatif (un vomitif) était administré plus tard sous anesthésie générale. Par la suite, l'animal évite systématiquement la nourriture en question (SC), bien qu'au moment de l'apprentissage ses fonctions cognitives soient annihilées. On serait alors tenté de penser que le lien qui s'est établi entre SC et SI est de nature principalement évaluative. Bayens et al. montrent ainsi que le conditionnement évaluatif n'est pas lié au fait que le sujet anticipe le SI à partir du SC. Le conditionnement produit résiste alors à l'extinction temporelle de ce lien (lorsque le SC est présenté sans qu'apparaisse le SI) ou encore au fait que le SI puisse apparaître indépendamment du SC au moment de l'apprentissage. Le SC peut néanmoins être reconditionné à l'aide d'un SI de valence opposée. Chose surprenante, la valeur ainsi acquise d'un SC conditionné à l'aide d'un SI est affectée par une modification ultérieure de la valence du SI (par exemple, lorsqu'un visage non attractif, servant de SI à un autre visage, est décrit ultérieurement comme étant celui de quelqu'un de bien). Par ailleurs, cet auteur fait remarquer que le lien entre un SI et un SC est d'autant plus accessible à la conscience du sujet qu'ils sont de même nature. A l'opposé, lorsque SI et SC ne sont pas de même nature le sujet fait plus difficilement le lien entre l'apparition des deux.

Parmi ces diverses techniques, la méthode d'induction par renforcements externes semble particulièrement intéressante pour notre perspective

expérimentale. En effet, il semble que ce soit une méthode d'induction à laquelle le sujet ne peut se soustraire en adoptant une stratégie de déni (Larzen, Diener & Cropranzano, 1987) et son efficacité n'est pas à remettre en cause pour peu que les renforcements se produisent de façon inattendue.

Cette méthode peut permettre d'induire une orientation positive ou négative chez un même sujet et ce sans l'intervention directe de l'expérimentateur. En effet, il est possible de rendre la valence affective dépendante de l'apparition d'une cible. Bien qu'assez peu de recherches aient été menées dans ce domaine, il est possible de produire un *conditionnement évaluatif* visant spécifiquement à modifier l'attitude évaluative à l'égard d'un stimulus (un visage par exemple). Ainsi, un stimulus neutre qui apparaît en même tant qu'un autre suscitant une réponse évaluative (positive ou négative) de façon inconditionnelle, tend généralement à susciter la même réaction évaluative de la part du sujet (voir à ce sujet les travaux de Bayens et collaborateurs, 1988, 1989a, 1989b, 1990, 1992, 1993). Précisons que cette méthode de conditionnement concerne spécifiquement le conditionnement de la *valence affective* d'un stimulus, plus que celle d'une émotion en tant que telle.

On peut ainsi espérer induire la valence d'un visage (initialement prétesté quant à sa neutralité) en renforçant de façon incidente l'apparition de ce visage. La présente étude vise donc à conditionner, lors d'une première tâche, la valence affective de deux visages neutres afin d'associer de la positivité à l'un et de la négativité à l'autre (les visages étant contrebalancés entre les sujets). Dans une seconde tâche, comme lors des études précédentes, nous demanderons au sujet d'attribuer des explications à ces visages. Nous faisons bien sûr l'hypothèse que les sujets créditeront de plus d'internalité des visages lorsqu'ils ont ainsi acquis une valence positive plutôt que négative.

Vue générale de l'expérience 3

Le sujet participait à une première expérience et effectuait, sur ordinateur, une tâche de décision portant sur la perception de chiffres masqués par des visages. Ils recevaient systématiquement des feed-backs négatifs à l'apparition d'un des ces visages et des feed-backs positifs lors de l'apparition d'un autre de ces visages. Un mensonge expérimental spécifiait au sujet qu'en même temps qu'il avait précédemment vu chaque visage, il avait entendu de façon subliminale un propos tenu par chaque personne (en réponse à une question banale dont est informé le sujet). Les deux visages expérimentaux étaient alors présentés associés à des explications et le sujet devait estimer pour chaque explication la probabilité que chacune de ces personnes aient pu énoncer chacune des explications.

Population

Quatre-vingt-seize sujets, étudiants et étudiantes en première année de Sciences Humaines (tronc commun psychologie - sociologie), étaient recrutés pour une expérience portant sur "la perception en situation extrême". Les sujets étaient répartis de façon équivalente dans les conditions expérimentales.

Matériel et consigne

- *Explications* : Seize explications semblables à celles utilisées dans les études précédentes ont été utilisées (toujours à partir du croisement 2(comportement vs. renforcement) x2(désirable vs. indésirable) x2(interne vs. externe) x2(stable vs. instable)). Un même sujet ne devait se prononcer que sur les explications d'un même événement (comportement ou renforcement soit positif, soit négatif) qui était présenté sous forme d'une question qui avait été posée à la cible (Cf. annexes 3.1). Exemple de question :

"Supposons que vous obteniez quelque chose que vous désiriez depuis longtemps. Dans ce cas qu'est-ce que vous vous dites qui puisse expliquer cette réussite ?"

Exemples de réponses données par la cible :

<<Je me dis que je fais généralement preuve de persévérance>>

<<Je me dis que le hasard fait toujours bien les choses>>.

- *Visages* (Cf. annexes 3.2) : Nous avons utilisé pour cette étude 3 visages par sujet. Ces visages étaient prétestés quant à leur neutralité évaluative. L'un d'entre eux apparaissait quatre fois associé à un feed-back positif, l'autre apparaissait quatre fois associé à un feed-back négatif. Le troisième visage servait de leurre et apparaissait six fois avec des feed-backs négatifs et six fois avec des feed-backs positifs de telle façon que le sujet ne se représente pas le rapport qu'il pouvait exister entre un visage et un feed-back positif ou négatif¹⁸.

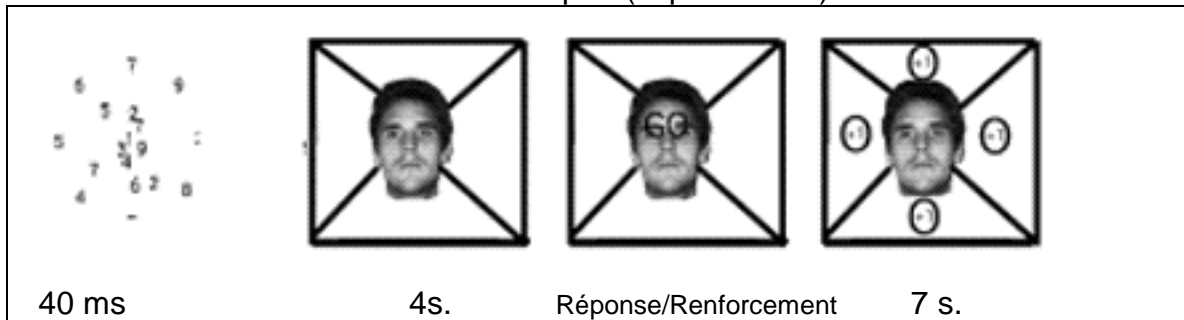
Pour les visages cibles, la présentation des chiffres était particulièrement rapide ; ceci afin que le sujet ne puisse deviner la bonne réponse. Par ailleurs, l'expérience était présentée de façon à motiver le sujet et il pouvait gagner 100 FF si ses performances étaient excellentes. Le sujet était aussi prévenu que si ses performances étaient trop mauvaises, il perdrait le crédit de points offert pour sa

¹⁸Parmi une vingtaine de sujets pour qui le "debriefing" s'est fait de façon exhaustive, aucun n'a repéré la procédure de conditionnement. Ils répondaient aléatoirement pour désigner lequel des deux visages étaient associé à un feed-back positif ou négatif, et étaient rarement capables d'indiquer combien de visages avaient effectivement été utilisés.

participation. Les visages cibles apparaissent justement avec des pertes ou des gains maximum de points à ce "jeu".

L'association entre les visages cibles et les feed-backs positifs ou négatifs était contrebalancée entre les sujets. Trois ensembles de trois visages, équivalents dans leur neutralité, ont été utilisés¹⁹

Figure 6 : Succession des images pour un essai "critique" (expérience 3)



(Les consignes sont présentées en annexes 3.3)

Mesures : Pour chaque combinaison visage/explication le sujet devait estimer si la réponse était bien celle (prétendument entendue au préalable) de la cible sur une échelle en 7 points, identique à celle utilisée dans les études précédentes. Le même score d'internalité attribuée était calculé (min. : -6 ; max. +6).

Déroulement

Phase 1 : "*induction de la valence*" : Les sujets étaient invités à participer à une expérience se déroulant comme un jeu. Le sujet avait pour tâche de décider, au cours d'une vingtaine d'essais, si le chiffre se situant au centre d'un nuage de chiffres était pair ou impair. En fonction du feed-back de réussite ou d'échec, le

¹⁹L'évaluation de ces visages a été faite sur une échelle en 7 points allant de 1 (désagréable) à 7 (agréable), 4 étant la valeur centrale. Les moyennes se sont pas différentes. Au sein de chaque triade les visages sont strictement équivalents quant à leur valeur (triade 1 : m=3,6 (écart-type 1.7, 1.5, 1.2), triade 2 : m=3,83 (écart-type 1.8, 1.6, 1.4), triade 3 : m=4,13 (écart-type 1.4, 1.8, 1.4)).

Il s'agit de 9 visages choisis à l'issue d'un prétest où 30 sujets devaient dire, à partir d'une échelle en 7 points, s'ils trouvaient agréables ou non des visages apparaissant sur un écran d'ordinateur. Ces six visages ont été évalués parmi 39 visages d'étudiants masculins, de type européen, ayant entre 19 et 26 ans sans signes distinctifs et sans expression faciale particulière et présentés en couleur.

sujet pouvait gagner ou perdre des points. Le score ainsi obtenu à ce jeu permettait au sujet soit de gagner de l'argent (100F) soit de perdre le crédit de points offert pour sa participation.

A chaque essai, le nuage de chiffres, qui apparaissait brièvement, était masqué par un visage dont il était dit au sujet qu'il permettrait de bien fixer le centre de l'écran après la disparition du chiffre (ce qui était supposé l'aider). Le sujet devait attendre 4s. jusqu'à ce qu'apparaisse "GO" en surimpression après quoi il pouvait répondre si le chiffre était pair ou non. Le sujet recevait alors le feed-back positif ou négatif. A l'issue des vingt essais, l'ordinateur fournissait un score indiquant une performance dans la moyenne.

Phase 2 : *attribution d'internalité* : l'expérimentateur expliquait au sujet que l'expérience précédente avait été mise à contribution pour lui faire entendre du façon subliminale les propos des personnes dont les visages étaient apparus. Le sujet était alors exposé à différentes associations visage/explication, présentées successivement dans un ordre aléatoire et devait intuitivement dire si la personne présentée avait ou non dit cela antérieurement.

Résultats

Les résultats sont donnés dans le tableau 3.

Tableau 3 : Scores d'internalité attribuée à des cibles "chargées positivement" versus "chargées négativement" pour l'explication d'un événement désirable et non désirable

Cibles :	événement indésirable	événement désirable
"chargées positivement"	0.63 (2.89)	-0.18 (2.55)
"chargées négativement"	-0.56 (2.76)	0.30 (2.89)

(min.: -6 max.: +6)

Le plan 2(comportement vs. renforcement) x2(désirabilité) x2(explication stable vs. instable) x2(Charge affective de la cible) a été traité par ANOVA avec le score d'internalité attribuée comme variable répétée sur le dernier facteur.

Il apparaît qu'il est attribué plus d'internalité pour l'explication d'un comportement que pour celle d'un renforcement (0.44 vs. -0.35, $F(1,92) = 5.0$ $p < 0.03$). Il est aussi attribué plus d'internalité lorsque les explications sont stables que lorsqu'elles sont instables (0.44 vs. -0.34, $F(1,92) = 8.4$ $p < 0.01$).

L'effet de la charge affective manque à être significatif (positive : 0.22 vs. négative : 0.13 $F(1,92) = 2.4$ $p < 0.13$). Cette charge affective interagit néanmoins avec la désirabilité de l'événement expliqué ($F(1,92) = 13.4$ $p < 0.01$) : pour l'explication d'un événement indésirable, le score d'internalité attribuée à la cible est plus important lorsque celle-ci est chargée positivement plutôt que négativement (0.63 vs. -0.56 $F(1,92) = 13.6$ $p < 0.001$) alors que ce n'est pas le cas pour l'explication d'un événement désirable (-0.18 vs. 0.30 $F(1,92) = 2.2$ $p < 0.20$).

Aucun autre effet significatif n'est observé.

Discussion

Les résultats que nous obtenons semblent indiquer qu'il est attribué plus d'internalité à une cible positive qu'à une cible négative, mais cette différence manque à être significative. Cette absence de significativité est en soi surprenante étant donné l'importance de l'échantillon (près d'une centaine de sujet) et la technique utilisée (le conditionnement) pourtant réputée pour donner lieu à des effets puissants. Plus surprenant encore est l'intervention massive, dans cette dernière étude, de la désirabilité des événements expliqués : les différences attendues sont clairement observées pour l'explication de faits indésirables alors qu'aucun effet n'est observé pour l'explication de faits désirables (les moyennes allant même à l'encontre des attentes).

Il semble que les résultats que nous obtenons soient difficilement interprétables dans le cadre des modèles théoriques dont nous disposons. Afin d'en expliquer la singularité, on pourrait supposer que le paradigme de conditionnement évaluatif peut avoir généré une valence affective particulièrement polarisée. En effet, il existe différentes dimensions structurant les réactions affectives, outre la valence affective, la polarisation est un facteur important ; son intervention pourrait avoir orienté les réponses des sujets de telle façon qu'ils soient particulièrement sensibles à cet élément motivationnel qu'est la désirabilité de l'événement expliqué. Ceci est d'autant plus vraisemblable qu'au cours de la phase de conditionnement, le sujet s'est trouvé lui-même à plusieurs reprises dans des situations de réussite et d'échec... En l'état, cette éventualité ne peut être considérée comme suffisante pour expliquer que les résultats significatifs n'apparaissent qu'en matière d'explication d'événements indésirables. Sans doute, est-il souhaitable de revenir sur l'ensemble des résultats de ces trois études pour tirer quelques conclusions.

B. 3. Conclusion des expériences 1,2 et 3

Rappelons avant toute chose que ces recherches ont été conduites afin de vérifier qu'indépendamment de la valeur sociale de la cible, variable essentielle de la théorie de la norme d'internalité, il était attribué plus d'internalité aux personnes que le sujet apprécie, du fait de leur seule valence affective. Les résultats des deux premières études semblent bien établir que le sujet attribue effectivement plus d'internalité à des cibles caractérisées par leur seule valence affective (attractivité faciale ou positivité liée à l'exposition suboptimale). Ces manipulations de la valence affective étaient, rappelons-le, pour le moins "minimales". En effet,

on aurait pu suspecter que d'autres relations affectives plus ordinaires soient parfois saturées d'utilité sociale (sans doute vaut-il mieux avoir des amis - ou un conjoint - qui non seulement sont les gens les plus affables mais qui ont, entre autres qualités, une bonne position sociale, un bon salaire ou un peu de pouvoir).

Il était aussi possible de faire une hypothèse basée sur un processus *réaliste* selon laquelle le sujet sait que ceux qui réussissent ont toutes les raisons d'être plus internes et ce d'autant plus qu'ils expliquent un événement qui est une réussite. Néanmoins, il est clair, lors de l'expérience 1 portant sur l'attractivité, que le sujet n'associe pas plus d'internalité aux gens attractifs pour l'explication de leur réussite (Cf. tableau 1 p. 55). On pourrait néanmoins envisager que le comportement le plus probable de la part de quelqu'un d'attractif soit qu'il se comporte de façon plus sociable. Les résultats montrent néanmoins que le surcroît d'internalité attribuée aux cibles les plus attractives, comparées aux cibles les moins attractives, se fait pour l'explication des comportements les moins sociables plutôt que pour l'explication des comportements les plus sociables. En ne prenant en compte que l'expérience 2, certains seraient tentés d'imaginer que le sujet disposait, de façon implicite, de plus d'informations sur les personnes dont le visage avait été présenté à plusieurs reprises. De ce point de vue, le conditionnement opéré lors de la présentation des cibles (Exp. 3) aurait dû amener le sujet à accumuler des informations négatives concernant la cible associée à un affect négatif et des informations positives à la cible associée à un affect positif. La première aurait alors dû être créditée de modestie et la seconde d'autocomplaisance. Or, de façon drastique, un surplus d'internalité aux cibles positives, plutôt que négatives, s'est produit pour l'explication des événements indésirables et non pour l'explication des événements désirables.

L'hypothèse d'une attribution d'internalité basée sur une attitude réaliste, de la part des sujets, n'est donc pas en mesure d'expliquer les résultats présentés ici.

Il semble que, sur la base des deux premières études réalisées, on peut effectivement conclure que la valeur associée au mode d'explication interne dépasse largement le cadre de la valeur associée à la seule réussite sociale. Il est d'ailleurs probable que l'internalité, faisant l'objet d'une acquisition précoce, soit associée à des aspects évaluatifs qui ont des connotations affectives.

Les résultats de la dernière étude sont néanmoins plus ambigus dans la mesure où la différence attendue n'est observée que pour l'explication de faits indésirables. Abstraction faite de ce point, il convient de remarquer que ces résultats sont obtenus dans des conditions peu favorables pour que des effets de requête expérimentale puissent jouer un rôle déterminant : les résultats ont été obtenus

(1) sans que les consignes expérimentales fassent référence à la valeur de la cible et parfois même, sans que le sujet ne puisse avoir conscience de la manipulation l'amenant à préférer un visage à un autre (Exp. 2 et probablement Exp. 3),

(2) sans que la tâche requise ne soit présentée comme une tâche d'attribution de valeur. Au contraire, l'expérimentateur annonçait comme objectif l'étude de la mémoire, de la perception visuelle et auditive,

(3) sans que les explications proposées ne soient présentées en choix forcé ; mode de présentation généralement plus favorable lorsque l'on veut obtenir des effets consistants avec l'interprétation normative. Enfin, les explications ne faisaient pas partie intégrante d'un questionnaire ou d'un test psychologique (dénomination pouvant faciliter l'accès à la signification évaluative de ces deux modes explicatifs).

Il semble délicat de conclure sur la généralité de la valeur associée à l'internalité dans la mesure où la dernière étude ici présentée ne montre pas d'effet simple de la valence affective sur le score d'internalité attribuée. En effet, comment accepter l'idée d'une généralisation au domaine affectif si les réactions affectives les plus polarisées échappent à nos prédictions ?

L'embarras dans lequel nous met une telle restriction nous a conduit à chercher des facteurs non contrôlés pouvant expliquer les résultats de cette dernière étude.

TROISIEME CHAPITRE

ATTRIBUTION D'INTERNALITE ET ATTRIBUTION D'UNE STRATEGIE D'AUTOVALORISATION

"Comme c'est une chose plus haute et plus glorieuse de faire du bien aux hommes que de s'en procurer à soi-même, aussi ce sont les grandes âmes qui y ont le plus d'inclinaison, et font le moins d'état des biens qu'elles possèdent. Il n'y a que les âmes faibles et basses qui s'estiment plus qu'elles ne doivent, et sont comme les petits vaisseaux que trois gouttes d'eau peuvent remplir."

René Descartes, *A Elisabeth*, 6 octobre 1645

Interlude : Fait-on fausse route avec la norme d'internalité ? Trois études de contrôle.

Il n'a sans doute pas échappé au lecteur que les résultats de notre troisième recherche ne nous ont pas complètement satisfait quand bien même ils infirment clairement une hypothèse où l'internalité serait basée sur des attentes réalistes. A ce stade, il se pouvait néanmoins que les résultats de l'expérience 3 soient dépendants d'artéfacts liés au mode de présentation au moment où le sujet répond.

Pour cette raison, trois études papier-crayon ont été conduites. Le caractère économique et l'extrême simplicité de ces trois études nous conduisent à les évoquer sans les présenter de façon détaillée. Dans ces trois études, des étudiants (en tout une centaine) en second cycle de psychologie devaient sur des échelles en sept points indiquer si, selon eux, des explications (les mêmes que lors de l'expérience 3) étaient celles qu'aurait données une personne pour qui ils éprouvent la plus grande sympathie *versus* une personne pour qui ils éprouvent la plus grande antipathie.

Nous cherchions à savoir si le fait que les sujets attribuent d'abord de l'internalité à une cible positive plutôt que négative ou inversement pouvait avoir un effet. Plus précisément, en se basant sur la mise en rapport que les sujets pouvaient faire entre la valence de la cible et celle des événements, il aurait été possible que les sujets fassent une différence pour les événements indésirables lorsque la cible négative est présentée en premier, et pour les événements désirables lorsque la cible positive est présentée en premier. Ainsi, il se pouvait que la cible positive, si elle avait été présentée trop rarement en premier lorsque l'explication était celle d'un événement désirable, n'ait de ce fait pas reçu les attributions d'internalité pour ces événements. Ce facteur de présentation des cibles n'a donné lieu soit à aucun effet soit à des effets inconsistants, quels que soient les différents modes de présentation de ces trois expériences. L'interaction que l'on pouvait attendre entre l'ordre de présentation des cibles, leur valence et la désirabilité de l'événement n'a jamais été observée.

Tableau 4 : Score d'internalité attribué à une cible sympathique *versus* antipathique en fonction de la nature et de la désirabilité de l'événement, dans les trois études de contrôle

Événement :		Sympathique		Antipathique	
		désirable	indésirable	désirable	indésirable
Exp. 1 (*)	Comportements	1.01	0.81	-0.15	-1.39
N= 26	Renforcements	1.81	0.69	0.85	-0.50
Exp. 2 (**)	Comportements	1.13	1.20	-0.17	-1.47
N= 28	Renforcements	2.12	1.31	0.46	-0.15
Exp. 3 (***)	Comportements	1.89	1.09	-0.98	-0.70
N= 46	Renforcements	2.52	0.10	1.04	-1.23

* Le score d'internalité attribuée pour la cible sympathique est plus important (M=1.10) que celui pour la cible antipathique (M=-0.30) ($F(1,22)=9.87 p < .01$)

** Sympathique (M=1.42), Antipathique (M=-0.37) ($F(1,24)=13.16 p < .01$)

*** Sympathique (M=1.40), Antipathique (M=-0.46) ($F(1,43)=15.01 p < .001$)

En dépit d'une tendance récurrente de la part des sujets à attribuer de l'autocomplaisance aux deux cibles, celle-ci n'affecte pas le fait qu'il soit attribué plus d'internalité à la cible sympathique plutôt qu'antipathique, quel que soit le mode de présentation utilisé.

Ces résultats vont donc bien dans le sens de la Norme d'internalité mais ne peuvent rendre compte des résultats que nous avons obtenus avec la méthode de conditionnement. Ils permettent néanmoins de conclure que le mode de présentation du matériel explicatif n'est pas en jeu.

A. L'explication quotidienne replacée dans un contexte d'interaction et d'influence sociale

Les résultats de l'expérience 3 méritent que l'on s'y attarde quelque peu. Les attributions d'internalité attendues se produisaient alors principalement pour l'explication des événements indésirables et non pour celle des événements désirables. Il était possible d'imaginer que la méthode de conditionnement soit en jeu. La polarisation de la valence était peut-être trop importante... Nous nous permettrons d'en douter étant donné les résultats obtenus avec les trois études de contrôle que nous venons de mentionner et dans laquelle la valence était assez polarisée. On peut supposer que la phase d'induction par renforcement a suscité de fortes réactions chez le sujet devenu alors particulièrement sensible aux aspects motivationnels des explications. Ceci n'explique néanmoins pas pour quelle raison il aurait opéré une différence pour l'explication de faits indésirables et non pour l'explication de faits désirables.

A.1. Aspects motivationnels des explications données à autrui.

Il semble néanmoins que la procédure d'induction, pas plus que le matériel explicatif, ne soit à remettre en cause pour expliquer que des différences ne sont observées qu'en ce qui concerne les faits indésirables. En effet, des résultats de même signification sont obtenus dans un domaine tout-à-fait différent, à savoir celui de l'évaluation du personnel (Silvester, 1997). L'étude conduite par cet auteur met en relation les explications fournies par des candidats à divers postes avec la décision finale du recruteur. Notons qu'il s'agit ici de l'analyse a posteriori d'entretiens ayant effectivement donné lieu à des décisions d'embauche ou de rejet de candidature. Les résultats indiquent que plus un candidat fournit des explications internes, plus sa candidature a des chances d'être retenue. Néanmoins, ce résultat n'est valable qu'en ce qui concerne l'explication d'événements indésirables ; rien de tel n'est observé pour les explications internes données à des événements désirables. Il semble donc que le pattern obtenu lors de l'expérience 3 n'ait rien d'artefactuel, la normativité des explications internes étant, semble-t-il, plus fréquemment observable pour l'explication des événements indésirables.

Comme le fait remarquer Silvester, les explications traitées au cours de son étude sont des explications spontanément fournies par des candidats en réponse à une question (Spoken attributions) portant sur des événements singuliers de

leur vie ou de leur carrière. Ces explications n'ont donc pas la même signification que celles utilisées dans les adaptations de l'échelle de Rotter pour le recrutement (ces dernières étant supposées refléter ce que pense le sujet). Les explications prises en compte par Silvester sont en soi assez proches des explications utilisées au cours des études précédentes. En effet, il était mentionné au sujet (Exp. 1 et Exp. 3) que la phrase qu'il devait retrouver était la réponse que la cible avait donnée pour une question qui lui avait été posée. De plus, lors de la troisième expérience, la requête incitait le sujet à retrouver ce qu'avait pu répondre la cible, indépendamment de ce qu'il aurait répondu lui-même. Tout poussait donc le sujet à établir la réponse telle qu'elle était verbalisée par la cible.

A. 2. Dynamique motivationnelle des explications publiques

Il est extrêmement probable que les gens sélectionnent sciemment les explications qu'ils donnent à autrui. En effet, comme le note Turner (1991), il est avéré que les explications données en situation de visibilité sociale sont sujettes à des *stratégies d'autovalorisation*. Rappelons que, dans une revue de question, Baumeister (1982) définit l'autovalorisation²⁰ comme un acte d'influence ayant pour but d'établir, maintenir ou améliorer l'image de soi dans l'esprit d'autrui. Celle-ci tend généralement à être intentionnelle et relève d'une attitude consciente et stratégique de la part du sujet. Cette attitude peut tout aussi bien viser à convaincre les autres de sa propre valeur qu'à obtenir d'eux un certain nombre de comportements en retour.

La mise en évidence de ce processus ne nécessiterait que la mise en place de deux situations : l'une où le comportement (par exemple le mode d'explication) du sujet n'est pas connu de ses pairs et une autre situation où ce comportement est connu. Le processus d'autovalorisation est aussi mis en évidence par une situation où le sujet s'attend ou ne s'attend pas à interagir avec autrui (le sujet cherchant généralement à plaire à la personne avec laquelle il va interagir).

Baumeister & Jones (1978) ont ainsi pu mettre en évidence que les sujets tentent d'influencer autrui et prennent, pour cela, en compte le fait qu'autrui dispose ou non d'informations positives ou négatives les concernant (notamment

²⁰Le concept utilisé par Baumeister est celui d'*autoprésentation*. C'est afin d'éviter toute confusion avec le paradigme d'autoprésentation bien connu dans l'étude de la norme d'internalité (donner une bonne *versus* mauvaise image de soi) que nous préférons ici le terme *stratégie d'autovalorisation* qui, de plus, traduit assez bien l'enjeu qui peut exister dans cette différence entre l'attitude privée et l'attitude publique d'une personne lorsqu'elle doit parler d'elle-même.

leurs résultats à un test de personnalité). Lorsqu'ils savent qu'autrui est en position de connaître objectivement une de leurs caractéristiques négatives, les sujets tendent à s'autovaloriser sur des aspects connexes de leur personnalité. A l'opposé, les sujets sachant qu'autrui dispose d'une information positive et objective les concernant, se montrent plus modestes. Selon Baumeister & Jones (1978, p. 616) "Se décrire de façon inconsistante avec des opinions favorables est apparemment approprié, et peut-être même charmeur, mais il n'est pas acceptable d'être inconsistant avec des informations défavorables. On pourrait nier ses qualités mais pas ses défauts". Ces résultats seraient consistants avec ceux de Schneider (1969). Celui-ci observait que les sujets en situation d'échec tendaient à s'autovaloriser dans un entretien ultérieur alors que ceux qui avaient réussi tendaient à être plus modestes et ceci dans le cas où ils s'attendaient à avoir un feed-back de l'interviewer. En revanche, s'ils n'attendaient pas de feed-back de l'interviewer, les sujets en situation d'échec, tendaient à être plus modestes que les sujets en situation de réussite. Il semble donc que les sujets dont l'échec est connu tentent, lorsqu'ils pensent que cela est possible, de faire changer l'opinion de leur auditeur en leur faveur. Il semble bien que les gens aient quelques opinions sur la façon de se faire valoir en public, mais rien ne permet ici de savoir si cette stratégie est efficace ou non.

Il semble qu'en matière d'attribution causale les sujets tentent aussi de s'autovaloriser. En effet, une recherche de Weary (1980) montre que les gens tendent d'autant moins à s'attribuer leur échec que celui-ci a été public plutôt que privé. Enfin comme le fait remarquer Baumeister (p. 18 citant une recherche de Frey, 1978), les attributions sont affectées tout autant par le caractère public ou privé de l'événement que par le caractère public ou privé du choix des explications.

Sur la base de ces travaux il semble vraisemblable, comme nous avons été amené à le penser, lors de l'expérience 3, que nos sujets n'ont pas attribué de l'internalité à proprement parler. Il est possible que les explications qu'ils ont attribuées soient affectées par les stratégies d'autovalorisation qu'ils pensent être celles de gens peu appréciables (tendance à devenir autocomplaisant) et celles qu'ils associent par opposition à des gens plus recommandables (tendance à devenir modeste).

Cette dernière considération nous amène donc à l'hypothèse selon laquelle le sujet associerait effectivement une attitude interne à une cible sympathique plutôt qu'antipathique mais uniquement en ce qui concerne ce que pense cette cible (en quelque sorte son attitude privée). En revanche, s'il lui est demandé ce que dirait cette même cible (en quelque sorte son attitude publique), le sujet associerait une

stratégie d'autovalorisation modeste à quelqu'un qui lui est sympathique et une stratégie d'autovalorisation autocomplaisante à quelqu'un qui lui est antipathique. Cette interprétation a fait l'objet de l'expérimentation suivante.

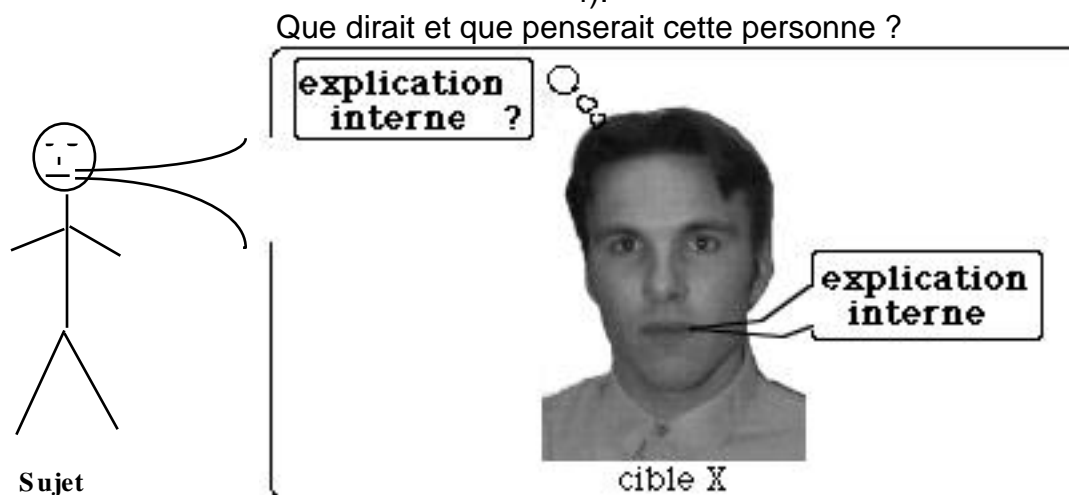
Comme c'était le cas dans les trois études contrôles précédentes, cette étude a été réalisée avec un matériel "papier-crayon", étant entendu que son objectif ne concerne qu'accessoirement les effets simples d'attribution d'internalité (le seul résultat vraisemblable sur la base d'un éventuel effet de demande expérimentale) mais plutôt la fluctuation des explications attribuées du fait des stratégies d'autovalorisation prêtées aux cibles.

B. Expérience 4 : "Attribution d'internalité et de stratégies d'autovalorisation à une cible sympathique et à une cible antipathique"

Vue générale de l'expérience 4

Les sujets eurent pour tâche d'indiquer, pour chaque explication d'un même événement, soit positif soit négatif, l'attitude de deux cibles. Celles-ci étaient une personne pour qui ils éprouvent la plus grande sympathie et une personne pour qui ils éprouvent la plus grande antipathie. Pour chacune des cibles, ils devaient indiquer pour une explication donnée et sur une même échelle de Likert, ce que pense et ce que dit ordinairement cette cible (en utilisant pour cela les lettres "p" et "d"). Il s'agit donc ici d'une nouvelle version du paradigme d'identification.

Figure 7 : Représentation schématique de la requête expérimentale (expérience 4).



Population

Cinquante six sujets, étudiants et étudiantes en second cycle de psychologie à l'université Pierre Mendès-France, ont participé à cette étude. Leur participation était sollicitée de façon collective au début d'un cours. L'expérimentateur qu'ils ne connaissent pas leur demandait de répondre individuellement et aussi spontanément que possible, cela sans communiquer entre eux.

Matériel et consigne

Nous avons utilisé pour cette étude par questionnaire une dénomination explicite de la valence affective des cibles : le sujet était invité à se représenter une personne pour qui il (elle) "éprouve la plus grande sympathie", et une personne pour qui il (elle) "éprouve la plus grande antipathie". Il était alors fourni au sujet un questionnaire où une seule catégorie d'événements était présentée. Il s'agissait soit d'un comportement soit d'un renforcement, soit positif soit négatif (présenté en inter sujets) suivi de quatre explications possibles définies par un croisement 2(interne vs. externe)x2(stable vs. instable), chacune assortie d'échelles de Likert en 7 points (maximum : +3, minimum : -3 ; Cf. annexes 4.1). Par exemple:

Si une personne vient d'obtenir quelque chose qu'elle désire depuis longtemps. A votre avis, qu'est-ce qu'une personne qui vous est ANTIPATHIQUE pense et/ou dit pour expliquer son succès ? (Mettre un D pour "elle a dit" et P pour "elle pense")

- "Si je réussis c'est parce que je fais généralement preuve de persévérance".
-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
- "Si je réussis c'est parce que cette fois, j'ai redoublé d'efforts".
-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
- "Si je réussis c'est parce que le hasard fait toujours bien les choses".
-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
- "Si je réussis c'est parce que je viens d'avoir un coup de chance".
-3 -2 -1 0 +1 +2 +3
-3=pas du tout +3=tout-à-fait

Déroulement

Les sujets se voyaient remettre un questionnaire. Ils devaient cocher sur une même échelle ce qu'ils estimaient être pensé (avec un "P") et/ou dit (avec un "D") par une personne qui leur était antipathique. Il devait aussi faire de même pour une personne qui leur était sympathique.

La passation n'excédait pas une quinzaine de minutes avant que les questionnaires ne soient ramassés.

Un score d'internalité attribuée était calculé pour chacune des conditions (min. : -6 max : 6).

Résultats

Les résultats sont donnés dans le tableau 5 et représentés dans les figures 8 et 9.

Tableau 5 : Scores d'internalité attribuée aux cibles en fonction de la sympathie, la désirabilité et l'action (Pense versus Dit):

cibles	pense		dit	
	désirable	indésirable	désirable	indésirable
sympathique	1.41** (2.52)	1.77*** (2.45)	0.45 (3.12)	2.14*** (2.45)
antipathique	-0.29 (3.75)	-0.36 (3.16)	1.20* (2.55)	-1.98** (2.92)

(min.: -6 max.: +6)

Différence significative par rapport à la moyenne théorique (0) par un T de Student:

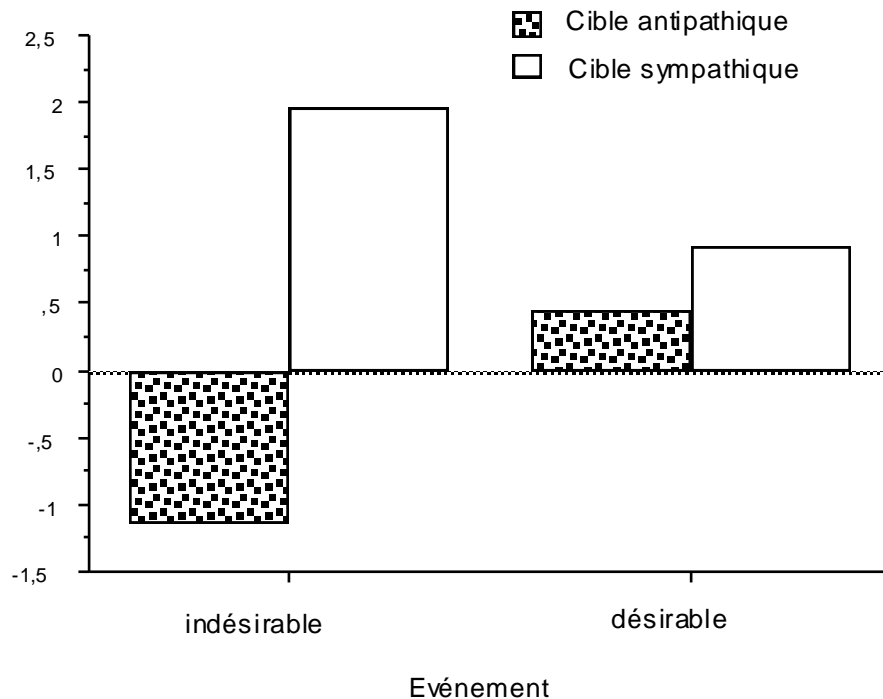
* : <.05 ; ** : <.01 ; *** : <.0001

Le plan 2(désirabilité) x2(sympathie) x2(PENSE/DIT) x2(stable vs. instable) a été traité par ANOVA avec le score d'internalité attribuée comme variable répétée sur les trois derniers facteurs.

L'effet simple de la sympathie est observé : le score d'internalité attribuée à la cible sympathique est plus important que le score d'internalité attribuée à la cible antipathique (1.44 vs. -0.36, $F(1,54) = 16.3$ $p < 0.001$).

Une interaction entre la sympathie et la désirabilité de l'événement est observée ($F(1,54) = 8.8$ $p < 0.01$) : il est attribué plus d'internalité à une cible sympathique qu'à une cible antipathique pour l'explication d'un événement indésirable (1.95 vs. -1.17 $F(1,54) = 24.6$ $p < 0.001$) alors que rien de tel n'est observé pour l'explication d'un événement désirable (0.93 vs. 0.46 $F(1,54) < 1$ ns).

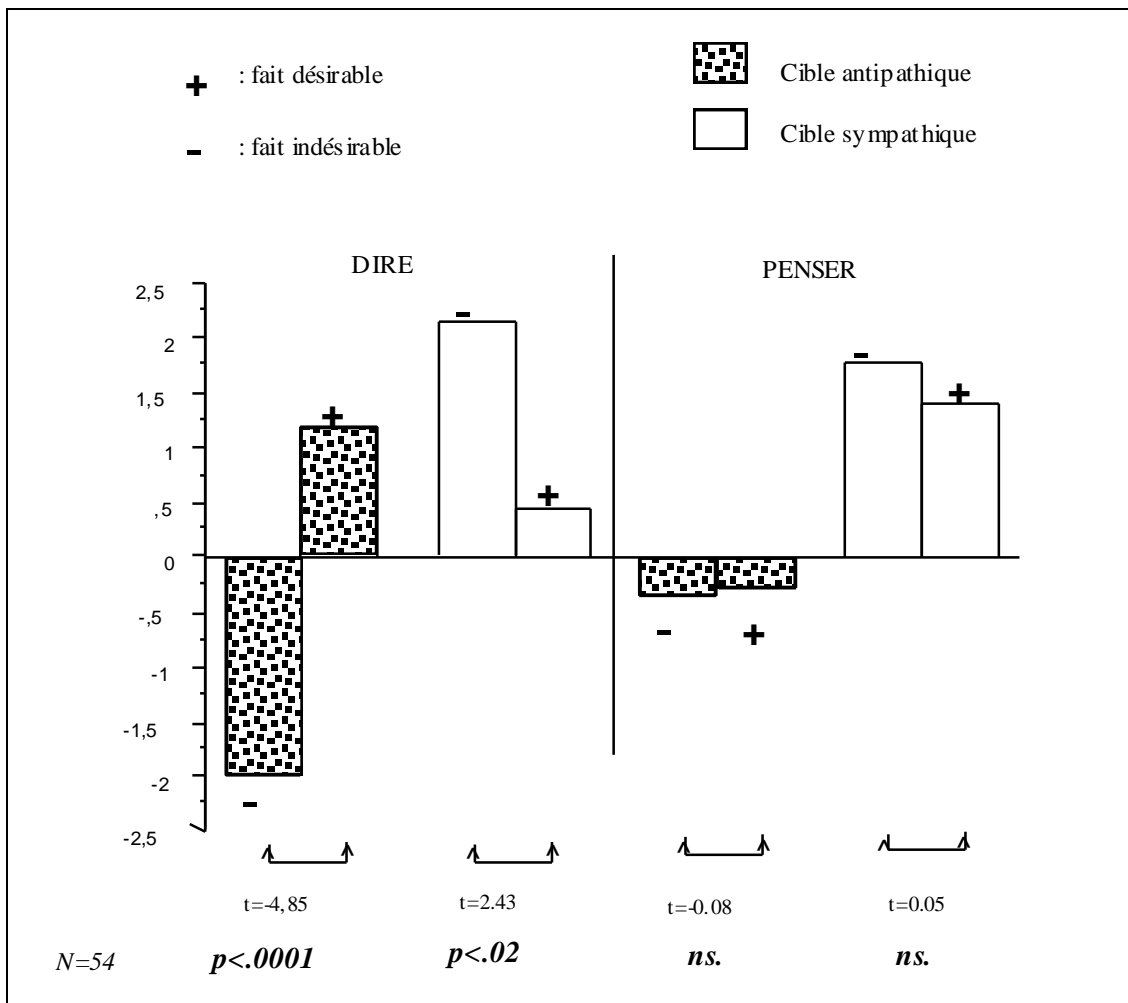
Figure 8 : Score d'internalité attribuée à une cible sympathique *versus* antipathique pour l'explication d'un événement désirable *versus* indésirable



La sympathie de la cible, la désirabilité de l'événement et la variable Pense/Dit produisent effectivement une interaction de second ordre ($F(1,54) = 11.8$ $p < 0.002$, Cf. figure 9, p. 99) :

- Pour l'explication d'un événement désirable, la sympathie et la variable Pense/Dit entrent en interaction ($F(1,27) = 6.5$ $p < 0.02$) : le score d'internalité attribuée à la cible antipathique est plus faible concernant ce qu'elle pense que ce qu'elle dit (-0.29 vs. 1.20 $F(1,27) = 4.6$ $p < 0.05$), les résultats inverses étant observés pour la cible sympathique quoique la différence ne soit dans ce cas pas statistiquement significative (1.41 vs. 0.45 $F(1,27) = 2.01$ $p > 0.17$).
- Pour l'explication d'un événement indésirable, la sympathie et la variable Pense/Dit entrent en interaction ($F(1,27) = 5.6$ $p < 0.03$) : le score d'internalité attribuée à une cible antipathique est moins important pour ce qu'elle pense plutôt que pour ce qu'elle dit d'un événement indésirable (-1.98 vs. -0.36 $F(1,27) = 7.4$ $p < 0.02$) alors qu'il n'est pas observé de différences entre ce que dit et pense une cible sympathique (2.14 vs. 1.77 $F(1,27) < 1$ ns).

Figure 9 : Score d'internalité attribuée à des cibles sympathiques et antipathiques pour l'explication d'événements désirables et indésirables



Des tests de Student non appariés ont été calculés pour faire apparaître les différences d'attributions entre situations expérimentales.

Discussion

Des résultats qui rendent compte des patterns antérieurs

Les résultats observés semblent nous permettre de comprendre pourquoi nous n'avons pas observé les effets attendus lors de l'expérimentation par conditionnement. En effet, nous observons à nouveau qu'une cible sympathique est créditée de plus d'internalité qu'une cible antipathique uniquement pour l'explication d'événements indésirables et non pour l'explication d'événements désirables.

Ainsi, les attributions d'internalité faites par les sujets *pour ce que pensent les cibles* corroborent bien nos hypothèses en termes d'attribution d'internalité : il est attribué plus d'internalité à quelqu'un qui est sympathique qu'à quelqu'un qui est antipathique. En revanche, les attributions d'internalité *pour ce que disent les*

cibles produisent des résultats nouveaux : tendance à la modestie de la part de quelqu'un de sympathique et tendance à l'autocomplaisance pour quelqu'un d'antipathique.

Attribuer de l'internalité et attribuer une stratégie d'autovalorisation

Sans doute serait-il excessif de prétendre que la modestie est une norme. En effet, rappelons que lors des expériences contrôles, les sujets créditaient tout autant une cible sympathique qu'une cible antipathique d'autocomplaisance. Il se peut que la cible sympathique ait, après tout, raison d'être autocomplaisante et de s'attribuer le mérite de ce qui lui arrive. Il se peut aussi que l'autocomplaisance associée à la cible antipathique soit nettement moins bien perçue que lorsque la même autocomplaisance est le fait d'une personne sympathique. Il convient de replacer les résultats de l'expérience 4 dans leur contexte expérimental. Ce dont il est question dans cette dernière étude n'est pas à proprement parler le pattern explicatif qui est associé à ce que dit la cible. En effet, il convient de remarquer qu'un même sujet n'était confronté qu'à l'explication d'un seul fait qui pouvait être soit désirable, soit indésirable. On ne peut donc affirmer qu'il s'agit de l'attribution d'un pattern explicatif dans son ensemble.

Ce qui apparaît dans les réponses des sujets est plus vraisemblablement une différence entre ce que les cibles peuvent penser et ce qu'elles sont susceptibles de dire à des fins d'autovalorisation. Bien que cela paraisse surprenant de prime abord, il semble que lors d'une perception sociale élémentaire les sujets prennent en compte les stratégies possibles d'autovalorisation que la cible pourrait mettre en place. Ainsi, ils associent à quelqu'un de sympathique le fait qu'il *devienne* légèrement plus modeste lorsqu'il s'exprime verbalement. A l'opposé, ils associent à quelqu'un d'antipathique le fait qu'il *devienne* plus autocomplaisant.

Les attributions d'explications dans un contexte d'interaction sociale

Rappelons que le paradigme ici utilisé implique l'attribution d'une autovalorisation et n'a pas pour objet d'étudier les stratégies mises en place par le sujet mais celles qu'il suppose chez autrui. Il semble pourtant que les résultats ici observés soient intéressants du point de vue de l'autovalorisation. Ces résultats confirment effectivement l'interprétation que fournissent Baumeister & Jones (1978, p. 616) des effets qu'ils observent : "Se décrire de façon inconsistante avec des opinions favorables est apparemment approprié, et peut-être même charmeur, mais il n'est pas acceptable d'être inconsistant avec des informations défavorables. On pourrait nier ses qualités mais pas ses défauts". En effet, les résultats que nous observons montrent clairement que les personnes qui tendent à devenir autocomplaisantes dans leurs interactions sociales sont peu appréciées. En revanche, celles qui, dans la même situation, tendent à devenir plus modestes semblent être les plus appréciées.

Quoique le paradigme que nous utilisons offre la possibilité au sujet de faire de telles attributions, on peut néanmoins s'étonner de la promptitude des sujets à supputer et à repérer des attitudes d'autovalorisation. Il convient de relever un paradoxe manifeste : alors que les sujets deviennent facilement autocomplaisants lorsqu'ils sont en public (Weary, 1980 ; voir également Bradley, 1978 ; Frey, 1978), ils semblent pourtant associer cette attitude aux gens qu'ils exècrent. On peut alors se demander pour quelle raison une autovalorisation en termes de modestie (le lecteur aura sans doute relevé l'antinomie de ces deux concepts) est plus appréciée que la tendance à l'autocomplaisance. Bien que nous devions y revenir par la suite, ce point mérite quelques éclaircissements.

Pourquoi une stratégie d'autovalorisation vaut-elle mieux qu'une autre ? La fonction sociale d'évaluation :

Rappelons que, dans l'étude de Schneider (1969) telle qu'elle nous est rapportée par Baumeister (1982), les sujets en situation d'échec tendaient à s'autovaloriser dans un entretien ultérieur lorsqu'ils pensaient pouvoir influencer un feed-back de leur interviewer. Dans le cas contraire ils tendaient à être nettement plus modestes. Si cette étude ne portait pas spécifiquement sur les explications que donne le sujet, d'autres s'y sont intéressées. Ainsi, Ross, Bierbauer et Polly (1974) ont montré que les sujets n'hésitent pas à être modestes en s'attribuant leur échec mais pas leur réussite. Pour Bradley (1978) cela proviendrait de ce que ces sujets s'attendaient à être évalués. En se basant sur une étude de Schlenker (1975) montrant qu'en attente d'évaluation les sujets tendent à devenir plus modestes, Bradley (p. 66) fait l'hypothèse que les sujets tendraient ainsi à se montrer modestes afin de prendre les devants d'une

éventuelle évaluation négative si leur performance publique s'avérait être particulièrement mauvaise. Arkin, Appelman & Burger (1980) ont effectivement testé cette hypothèse et ont montré que les sujets sont autocomplaisants surtout lorsqu'ils n'attendent pas d'évaluation ultérieure. En revanche, une tendance à la modestie est observée chez les sujets anxieux socialement et chez ceux qui s'attendent à être réévalués par des experts. Ces diverses recherches n'indiquent pas clairement qu'une stratégie d'autoprésentation vaille mieux qu'une autre. Elles montrent néanmoins que l'attente d'évaluation incite les gens à se montrer modestes lorsqu'ils s'attendent à être évalués (sévèrement) par leur interlocuteur.

Dans l'expérience 4, tout semble donc se passer comme si les sujets associaient à une personne sympathique le fait de devenir plus modeste lorsqu'elle va s'exprimer et ce probablement afin de ne pas décevoir son auditeur qui pourrait l'évaluer. A l'opposé, il est possible que, dans l'esprit des sujets, une personne antipathique soit nettement plus cavalière et n'hésiterait pas à prendre le risque d'abuser son interlocuteur quant à la positivité de ce qu'elle a fait ou de ce qui lui arrive. En tout cas, il semble que les sujets voient les gens sympathiques comme étant ceux qui, en cherchant à ne pas décevoir leur interlocuteur, satisfont à un rapport évaluatif qui serait en jeu dans les rapports interpersonnels. A l'opposé, les personnes antipathiques, en mettant abusivement en avant leur valeur personnelle, seraient celles qui se soucieraient peu de l'évaluation que leur interlocuteur pourrait faire d'elles. Tout se passe donc comme si, dans le jeu des évaluations interpersonnelles, certaines stratégies étaient plus normatives que d'autres. Il semble que ces stratégies correspondent aux cibles qui sont déjà le plus normatives en matière d'internalité au travers de ce qu'elles pensent. Tout se passe comme si, aux yeux du sujet, les gens sympathiques étaient ceux qui sont normatifs et qui adhèrent à l'internalité sans pour autant dévoyer celle-ci pour se faire bien voir en situation de visibilité et d'évaluation par autrui.

Il semble donc que dans les explications attribuées à autrui, les attributions de stratégies d'autovalorisation, tout comme les attributions d'internalité, puissent effectivement relever de la normativité générée par les pratiques évaluatives (Dubois, 1994 ; Beauvois, 1994).

Un repérage relativement spontané des aspects évaluatifs dans la perception des situations sociales

L'aptitude des sujets à repérer ainsi, dans le comportement d'autrui, ce qui relève de la transgression d'une règle de jugement et de comportement est sans doute plus spontanée qu'on ne le pense. En effet, à la suite des travaux de Turiel (1978), Nucci (1981) montre que, quel que soit leur âge (entre 7 et 20 ans), les

enfants sont tous capables d'identifier des actes et de les différencier quant à leur gravité selon que cette transgression porte sur :

1/ *une règle morale* incitant à ne pas nuire à autrui et étant suffisamment intériorisée pour que son application ne relève pas de la contrainte.

2/ *une règle conventionnelle* incitant à respecter l'ordre social et ses usages.

3/ *les intérêts personnels* qui sont sans incidences pour autrui ou qui constituent des violations de conventions injustifiées et caduques.

On peut ainsi imaginer que les gens repèrent assez rapidement, dans les explications données par autrui, ce qui relève de l'intérêt personnel (être autocomplaisant) voire de la règle conventionnelle (chercher à donner ainsi une bonne image de soi) par opposition à ce qui relève de la règle morale (ne pas chercher à abuser autrui concernant sa valeur personnelle quitte à se dévaloriser publiquement). Ceci pourrait expliquer qu'ils apprécient parfois les personnes qui se présentent de façon plus modeste dès lors qu'elles s'adressent à autrui. Ceci expliquerait encore plus vraisemblablement qu'assez systématiquement (Exp. 1, Exp. 3 et lors des trois études contrôle) les sujets associent aux cibles qu'ils valorisent le moins, le fait de se montrer sous un angle autocomplaisant, quitte à abuser autrui.

Tout cela laisse supposer que la perception d'autrui est un processus pour le moins évaluatif où l'internalité peut tenir une place prépondérante quoique modulable. Il est vrai que la consigne utilisée dans cette expérience induisait de façon assez massive une perception principalement évaluative des cibles où l'internalité pouvait être un point d'ancrage. L'expérience 5 tente justement de montrer qu'y compris dans un contexte nettement moins évaluatif, l'internalité est bien un point d'ancrage pour la perception d'autrui.

QUATRIEME CHAPITRE

L'INTERNALITE DE LA CIBLE DANS UNE TACHE DE RECONNAISSANCE DE VISAGES

Les recherches précédentes nous ont appris que les sujets associaient plus volontiers des explications internes aux visages dotés de valence positive, que cette valence soit le fait de leur attractivité, de la familiarisation suboptimale avec leur visage ou encore de contingences de renforcement positifs ou négatifs.

Un problème, qui n'est pas sans importance écologique, est de savoir ce qui peut rester en mémoire de cette association entre un visage, plus généralement une personne, et un énoncé qu'elle est supposée avoir proféré. Nous retrouverons plus loin ce problème avec le paradigme "Qui a dit Quoi?". Au niveau expérimental où nous en sommes, nous pouvons faire une hypothèse, somme toute assez simple, selon laquelle l'énoncé constitue un élément du contexte du visage, tel qu'il va être mis en mémoire.

Si l'on s'en tient à la théorie de Tulving (1983) et aux compléments apportés par Baddeley (1990/1992), on peut dire qu'il s'agit d'un contexte probablement indépendant (non interactif), constitutif de la trace en mémoire et fournissant comme tout contexte des indices pertinents pour le travail de récupération (étant entendu que nous parlons des effets de contexte facilitateurs uniquement à l'encodage du stimulus et non des effets de transférence liés à la présentation d'un contexte au moment de la récupération ; pour des discussions plus serrées, voir Rainis, 1997, et Ginet, à venir très bientôt). On peut donc s'attendre à ce que certaines propriétés de l'organisation cognitive des registres explicatifs interne et externe (auxquels sont empruntés ces éléments contextuels) aient des répercussions sur le processus de récupération. L'expérience 5 a été conçue pour tester la validité d'un tel point de vue. Les sujets devaient en effet reconnaître des visages qui avaient été associés à des phrases internes ou externes. Les processus auxquels nous allons nous intéresser maintenant sont bien évidemment des processus différents de ceux évoqués lors du chapitre précédent. Ils impliquent plus spécifiquement des décisions purement cognitives. L'information ici traitée étant le visage de la personne, la mesure portera sur la reconnaissance de cette personne. Indirectement, il s'agit d'explorer de nouveaux prolongements de la norme d'internalité dans des processus cognitifs ayant trait à la mémoire des personnes. On peut en effet supposer que si les gens attribuent plus ou moins d'internalité en fonction des diverses caractéristiques évaluatives de la cible, c'est parce que l'internalité est un élément d'ancrage évaluatif de la perception d'autrui.

Il va de soi que pour une première approche du problème que nous venons de poser, l'accent mis sur les propriétés véhiculées par un contexte explicatif interne (*versus* externe) nous a conduit à préférer, cette fois, des visages non polarisés sur la dimension de la valence affective ainsi que des explications ayant trait à des conduites ordinaires.

A. Vers la reconnaissance de visages associés à un propos interne *versus* externe

La mémoire des explications internes et externes

Quelques recherches sur le stockage en mémoire des explications internes et externes laissent supposer que celles-ci font l'objet d'un stockage et d'une récupération en mémoire différente. Il semble que ce soit ce que montre une première recherche de Channouf, Py et Somat (1991) dans laquelle les sujets devaient regrouper diverses phrases en autant de catégories qu'ils le désiraient. Lorsque ces phrases étaient des événements expliqués de façon interne, les sujets produisaient plus de catégories que lorsque les phrases impliquaient les mêmes événements mais expliqués de façon externe. Il semblerait donc que le registre d'explication interne suscite plus de catégories que le registre d'explication externe qui, à l'opposé, serait scindé en des catégories moins nombreuses mais plus denses et plus souvent disjointes. Lors d'une seconde étude, les sujets prenaient connaissance soit de phrases internes soit de phrases externes. Lorsqu'ils eurent à reconnaître ces phrases parmi d'autres, ils eurent moins de difficultés à reconnaître des phrases externes qu'internes. Néanmoins, lorsque le sujet doit reconnaître des phrases externes, ils prirent plus souvent pour déjà vues d'autres phrases externes qui ne leur avaient pas été présentées. Tout semble donc se passer comme si le registre externe suscitait des détections plus fréquentes, et ce parfois même à tort. Se basant sur les travaux de Heider (1958) et ceux de Hamilton (1979), ces auteurs voient ces différences de traitement des informations explicatives comme la conséquence du degré de structuration des explications internes et externes. Les explications externes, moins valorisées que les explications internes, et probablement moins utilisées dans l'usage quotidien, seraient moins différenciables entre elles du point de vue cognitif et constitueraient des catégories sociocognitives moins différenciées plus larges, plus floues et plus denses que les explications internes.

Notons enfin que lors d'une tâche de rappel indicé où le sujet devait retrouver l'explication correspondant à un événement, les sujets ne rappellent pas plus d'explications internes ou externes. Néanmoins, ils ont une fâcheuse tendance à évoquer spontanément des explications internes lorsqu'ils ne se rappellent plus l'explication correcte.

La valeur dans la perception sociale

L'interprétation que ces auteurs font de leurs résultats est liée à la fréquence d'usage plus importante des explications internes. Plus fréquentes, celles-ci seraient de fait structurées dans des catégories impliquant des reconnaissances plus strictes (moins de reconnaissances en cas d'incertitude et moins de fausses alarmes). Étant néanmoins plus fréquentes, elles seraient plus susceptibles de donner lieu à des affabulations (trouver une explication interne à un événement dont on a oublié l'explication exacte). A l'opposé, le registre d'explication externe, étant moins fréquent donc plus saillant, impliquerait des détections plus fréquentes (à tort comme à raison). Ceci tendrait à induire des reconnaissances correctes plus nombreuses ainsi que des décisions de reconnaissances excessives. Une précision s'impose néanmoins quant au concept de fréquence auquel ont recours ces auteurs. Il semble qu'il soit dans ce cas fait référence à la notion de fréquence par analogie à l'apprentissage d'un stimulus lié à sa fréquence. Dans leur cadre conceptuel, qui est celui de la norme d'internalité, cette fréquence est liée à la norme. Le concept de norme d'internalité implique effectivement que le registre d'explication interne, plus *fréquemment* que le registre d'explication externe, soit un référent en termes de valeur. Plus précisément, elle ne postule pas que les explications internes soient de fait plus fréquentes dans la vie ordinaire, mais qu'elles servent plus fréquemment de point de référence. Ceci suffit à justifier l'interprétation de Channouf et al. (1991). Notons, par analogie à l'apprentissage d'un stimulus, qu'on peut aisément supposer que l'internalité est plus fréquemment renforcée de façon positive. Une recherche récente de ces auteurs (Channouf, Py et Somat, 1997, communication personnelle) montre que chez les enfants, pour qui l'apprentissage d'une telle valorisation n'est pas terminé, renforcer positivement le choix d'explications internes les incite à s'en rappeler plus aisément lorsqu'elles sont présentées de façon incidente.

Il semble que ces travaux, qui mettent en rapport valorisation et mémoire, permettent de renouer avec d'anciennes recherches montrant notamment que la perception sociale d'un stimulus est affectée par la valeur sociale de celui-ci.

Rappelons, par exemple, que Dovidio, Evans et Tyler (1986), ainsi que Perdue et Gurtman (1990), ont observé que la valeur d'une amorce pouvait affecter la rapidité de décision sur des informations évaluativement consistantes avec celle-ci. Les aspects purement évaluatifs des stimuli semblent, de plus, capter l'attention des sujets. Ainsi, Pratto et John (1991) ont montré que plus un trait est négatif, plus il capte l'attention des sujets. Plus précisément, les sujets devaient désigner la couleur avec laquelle était écrit un trait plus ou moins négatif (il s'agissait d'une adaptation de la tâche de Stroop, 1935). Le temps mis par les sujets était beaucoup plus important pour désigner la couleur lorsque l'adjectif

était négatif plutôt que positif. Ce qui peut se comprendre par l'évocation d'un traitement automatique du construct négatif.

Des données récentes, obtenues dans le cadre conceptuel de la théorie de norme d'internalité (Somat et Baccino, 1997), semblent d'ailleurs indiquer que les latences des saccades oculaires sont affectées par la lecture de l'explication d'un événement indésirable lorsque celui-ci est expliqué de façon interne. Ceci semble effectivement confirmer des résultats antérieurs (Somat, 1994) montrant que l'attention des sujets, lors d'une tâche de décision à très grande vitesse, était attirée par des explications internes (vs. externes).

Une première recherche portait sur la reconnaissance des visages de personnes connues pour avoir choisi des explications internes ou externes (Gilibert, 1996). Celle-ci semble indiquer, quoiqu'avec assez peu de matériel, que la saillance des explications externes présentées en même temps que des explications internes peut avoir quelques répercussions en matière de reconnaissance des visages. Dans cette étude, 30 sujets de première année en Sciences Sociales étaient recrutés pour une tâche portant sur la perception visuelle et auditive. Deux visages prétestés quant à leur neutralité étaient présentés. L'un formulait des explications internes, l'autre des explications externes. Il était dit au sujet qu'il s'agissait d'explications choisies par ces personnes lors d'un questionnaire qu'elles avaient passé. Après cette présentation, les sujets devaient alors réaliser une tâche de reconnaissance de ces visages avec consigne de ne répondre qu'à coup sûr. Dans ce contexte où une cible formulait des explications internes et l'autre des explications externes, les sujets mirent moins de temps à reconnaître le visage de la personne ayant donné des explications externes. Une seconde session de présentation et de test fut réalisée, cette fois après que le sujet ait appris pendant plusieurs minutes l'ensemble des explications internes et externes. A l'issue de celle-ci, les sujets mirent cette fois moins de temps pour reconnaître la cible interne.

Il semble que la saillance des explications externes, dans un contexte où elles sont présentées au sujet en même temps que des explications internes, puisse donc favoriser la reconnaissance des cibles ayant choisies celles-ci. L'apprentissage des explications peut avoir rendu ces explications moins saillantes, ou peut être les sujets ont-ils été plus sensibles aux aspects évaluatifs de l'internalité.

Valeur et mémoire des personnes:

Des recherches concernent plus particulièrement les effets du traitement évaluatif sur la mémoire des personnes lors de tâches de reconnaissance de visages. Ainsi, a-t-il été observé par Bower et Karlin (1974), conformément à

l'hypothèse de profondeur de traitement de Craik (1973), qu'un visage est d'autant mieux reconnu que le sujet doit juger de l'honnêteté plutôt que du sexe de la personne. Ces résultats ont depuis été largement reproduits, y compris par des chercheurs n'adhérant pas à l'hypothèse de profondeur de traitement. Des recherches de Glenberg et Grimes (1995) montrent l'importance de tels processus d'inférence dans la mémoire de propos tenus par la personne. Ainsi, le fait de présenter son visage (plutôt qu'un nom ou un quelconque stimulus visuel) permet un meilleur rappel de propos tenus par celle-ci. Dans ces études, plus le sujet faisait des inférences sur la base du visage, plus il était capable de se rappeler qui avait dit quoi.

La littérature sur la reconnaissance des visages non-familiers nous renseigne sur l'existence de différences de performances d'identification en fonction de la valeur sociale associée aux visages. Plus précisément, nombreuses sont aujourd'hui les recherches qui montrent que lorsque le sujet est confronté à des informations concernant des personnes d'un autre groupe social que le sien, il traite ces informations de façon plus homogène, plus stéréotypique et plus structurée du point de vue catégoriel. Les mesures de reconnaissance portant sur des visages non familiers provenant de différentes ethnies montrent, que les gens reconnaissent généralement mieux les visages de personnes appartenant à leur propre ethnie que ceux de personnes appartenant à une ethnie différente (Malpass et Kravitz, 1969). Cet effet semble également faire l'objet d'une légère asymétrie : il apparaît, en effet, plus systématiquement chez les sujets blancs que chez les sujets noirs. Une méta-analyse d'Anthony, Copper et Mullen (1992) indique non seulement que les sujets reconnaissent de façon plus précise les visages de personnes appartenant à leur ethnie plutôt que les visages de personnes appartenant à une autre ethnie, mais également que ceci apparaît d'autant plus que les sujets sont blancs, qu'ils répondent à une consigne de formation d'impression, et que le temps de présentation des visages - cibles est long. Certaines recherches laissent supposer que ce biais pourrait reposer sur les préjugés raciaux des sujets (Galper, 1973). Tout porte donc à croire que les sujets ne traitent pas le matériel par les mêmes mécanismes cognitifs, selon la valeur sociale qu'ils associent à la cible. En d'autres termes, indépendamment de difficultés que pourraient avoir les sujets à discriminer des visages appartenant à une catégorie peu familière, en raison notamment d'un manque de contact avec des exemplaires de cette catégorie, il semble que la valeur associée aux visages affecte les performances de reconnaissance de ces visages.

Internalité et reconnaissance des visages, une hypothèse

Les travaux de Channouf, Py et Somat (1991) semblent indiquer que les explications internes, véhiculent plus de valeur que les explications externes, et que cela peut alors entraîner des différences dans le traitement cognitif de l'information. Rappelons que les sujets reconnaissaient davantage de propositions externes que de propositions internes. Néanmoins, ces mêmes sujets faisaient plus de reconnaissances à tort, c'est-à-dire de fausses alarmes, avec les propositions externes qu'avec les propositions internes. Il semble donc que cette meilleure reconnaissance des explications externes ne soit pas due à une plus grande discriminabilité de ces explications, mais au fait qu'elles soient structurées en mémoire et sous forme de catégories plus denses et plus inclusives.

On peut néanmoins supposer que la structuration en mémoire des informations explicatives n'affecte pas seulement le rappel et la mémoire de celles-ci mais qu'elle peut aussi affecter la mémoire des personnes les ayant formulées. Une telle hypothèse, bien qu'elle s'inscrive dans une approche analogue des processus sociocognitifs présents dans l'activité explicative, se différencie, cependant, de la précédente. L'objet d'étude concernera la reconnaissance de personnes (voir sur ce sujet l'encadré 4) plutôt que sur la reconnaissance de propositions. Ces personnes, telles qu'elles devront être présentées aux sujets, seront caractérisées par les explications (internes *versus* externes) qu'elles ont formulées pour rendre compte d'un événement psychologique.

Encadré n° 4

La reconnaissance des visages

Une des particularités de la reconnaissance des visages est la multidimensionalité de ce type de stimulus : à partir d'un seul et même stimulus visuel, nous pouvons extraire un nombre impressionnant d'informations de diverses natures. Une des principales informations faciales est l'identité de la personne à qui appartient ce visage. Mais nous pouvons aussi déterminer son âge, ainsi que son sexe ou son appartenance ethnique, que nous la connaissons ou non. De même, nous pouvons inférer de nombreuses informations. Notamment, l'analyse de l'expression faciale nous renseigne sur l'état émotionnel de notre vis-à-vis. Nous pouvons aussi inférer son honnêteté, sa sympathie, son intelligence, et bien d'autres informations encore (Zebrowitz-McAthur, Montepare & Lee, 1993, Larose, Tracy & McKelvie, 1993 ; Zuckerman & Driver, 1989). Le visage est donc un stimulus multi-informationnel. Ces différentes informations peuvent être distinguées en fonction de différents critères. Certains sont invariables dans le temps (l'identité, le sexe), d'autres ont des variations lentes et prédictibles (l'âge), et

d'autres encore sont très variables (l'expression). Par ailleurs, l'identité se distingue des autres informations par la nature des mécanismes perceptifs qu'elle met en jeu. La plupart des informations faciales sont de nature catégorielle. Le traitement du sexe par exemple nécessite de déterminer si le visage appartient à la catégorie "homme" ou à la catégorie "femme". Il en est de même pour le traitement de l'expression ou de l'appartenance ethnique. L'identité, elle, nécessite d'extraire l'"unicité" du visage, en d'autres termes de traiter les informations qui permettent de différencier, d'individualiser ce visage par rapport à tous les autres membres de la catégorie.

Une autre caractéristique particulière des visages est leur grande "ambiguïté" visuelle : deux visages sont très similaires entre eux en comparaison avec les autres catégories d'objets (Damasio et Damasio, 1986; Sergent, 1989). La forme générale est peu variable, et ils partagent toujours exactement les mêmes traits, en nombre égal (deux yeux, un nez, une bouche), qui plus est, ont toujours la même position les uns par rapport aux autres. Pourtant, nous sommes capables de reconnaître un visage malgré des transformations importantes de l' "image visuelle" qu'il nous renvoie. Nous pouvons dire qu'une personne est la même qu'on la voit de face ou de profil, qu'elle sourit, soit triste, ou en colère (Bruce, 1982; Young, McWeeny, Hay, et Ellis, 1986; Campbell, Brooks, Hellawell, et De Haan, 1996). Nous pouvons aussi reconnaître une personne que l'on n'a pas vue depuis des années, malgré d'importantes modifications faciales liées au vieillissement.

Les caractéristiques des visages sont telles que les chercheurs de ce domaine considèrent que tout être humain est un "expert" dans la reconnaissance des visages (e.g., Carey, 1992). Il existe différents éléments montrant cette expertise humaine. La reconnaissance d'une personne se fait très rapidement (environ 0,5 secondes), malgré le nombre important de visages différents stockés en mémoire et leur grande similitude. De plus, elle donne lieu à peu d'erreurs et elle est possible même lorsque les visages sont présentés très rapidement (pendant quelques millisecondes), ou que l'image a été dégradée (ajout de flou, filtrage passe-bande). La mémoire des visages est aussi très résistante à l'oubli : nous pouvons reconnaître 90% des personnes avec qui nous étions en classe à partir de photographies d'époque, même après 35 ans (Bahrick, Bahrick, et Wittlinger, 1975). Cette capacité est aussi présente dès les premiers jours chez le nourrisson. Les nouveaux nés se tournent de préférence vers des visages schématiques plutôt que vers d'autres objets de complexité équivalente, y compris des visages schématiques renversés (Goren, Sarty, et Wu, 1975; Johnson, Dziurawiec, Ellis, et Morton, 1991). Dès les premiers jours, les nourrissons ont des représentations leur permettant de discriminer le visage de leur mère de visages étrangers (Bushnell, Sai, et Mullin, 1989; Walton et Bower, 1991). Durant les 6 premiers mois, ils arrivent à discriminer les visages jeunes des visages vieux et les hommes des femmes, et vers 5-7 mois, ils arrivent à encoder de nouveaux visages à partir d'une exposition minimale, et à les discriminer par la suite de visages qu'ils n'ont pas vus avant (Carey, 1992).

Cette expertise n'est pas sans rapport avec l'importance de ce type de stimulus dans les échanges sociaux non verbaux de la vie quotidienne. Dès les premiers jours et tout au long de sa vie, l'homme est confronté à des situations sociales où il lui est nécessaire d'identifier précisément la personne à qui il a affaire. Il doit aussi être capable d'évaluer certains paramètres afin d'avoir des réactions adaptées. Par exemple, il doit être capable de déterminer si son vis-à-vis manifeste de l'agressivité, de la joie, ou tout autre état émotionnel en lui parlant, ce qui permet de situer la discussion dans un cadre approprié et par là même de réagir de manière appropriée. L'homme étant un "animal social", il doit être capable de décoder un certain nombre d'informations socialement importantes, et il peut le faire à partir du visage. La signification donnée aux expressions faciales est d'ailleurs assez constante d'une culture à l'autre bien qu'il existe de légères différences d'interprétations liées à l'intensité de l'expression (Keating, Mazur, Segall et al., 1981).

Différentes caractéristiques sont importantes pour effectuer la reconnaissance d'un visage. Ces caractéristiques sont les traits pris en considération, la nature du traitement ou la distinctivité.

Concernant les traits, Ellis, Shepherd, et Davies (1979) ont montré que les visages familiers sont mieux reconnus à partir de la configuration de leurs traits internes (yeux, nez, bouche) qu'à partir de leurs traits externes (cheveux, mâchoire, menton, front, oreilles), alors que pour les visages inconnus les deux types de traits sont autant utiles (voir également : De Haan et Hay, 1986 ; Young, Hay, McWeeny, Flude, et Ellis (1986). Notons que lorsque les sujets sont invités à émettre des jugements sur la sympathie ou la personnalité de personnes inconnues, l'attention accordée aux traits internes s'en trouve accrue (Endo, Takahashi, et Maruyama, 1984, cités par Young et Ellis, 1989). Ellis et ses collaborateurs (1979) ont suggéré que nous nous représenterions les visages familiers par rapport aux propriétés relativement peu changeantes de la région interne des visages. L'importance des traits internes dans la reconnaissance des visages familiers peut aussi tenir au rôle de ces traits dans la configuration des visages.

En effet, le traitement d'un visage peut être configural ou analytique. Ainsi, il est maintenant communément admis que l'expertise humaine, en matière de reconnaissance des visages, tient en grande partie à l'utilisation d'un traitement de type "global" ou "configural" par opposition à un traitement de type "analytique" ou "composantiel". Un traitement de type analytique consiste à traiter de manière séquentielle les différents aspects faciaux. Un traitement global consiste, quant à lui, à traiter les relations spatiales et les distances entre les différents traits faciaux de manière à extraire une représentation de l'aspect global du visage. Il semble d'ailleurs que le traitement des visages soit facilité par un traitement configural (en ce qui concerne le traitement de traits internes voir Haig, 1984; Sergent, 1984 ; Davidoff et Donnelly, 1990; Davidoff et Landis, 1990 ; Tanaka et Farah, 1993 ; concernant l'importance de la verticale dans ce type de traitement voir Yin, 1969, Sergent, 1984 ; Thompson, 1980 ; Young, Hellawell, et Hay, 1987).

Enfin, la distinctivité est un élément central de la reconnaissance des visages. Ainsi, les visages inconnus les plus distinctifs ou inhabituels (jugés

comme tels) sont généralement mieux reconnus, alors qu'au contraire les visages typiques sont moins bien reconnus (Bartlett, Hurry, et Thorley, 1984; Cohen et Carr, 1975; Going et Read, 1974; Light, Kayra-Stuart, et Hollander, 1979; Winograd, 1981). Dans ce cas, la distinctivité, tout comme l'utilisation d'une tâche de jugement, favorise les reconnaissances correctes et diminue généralement les reconnaissances abusives (Light et coll., 1979; voir également Valentine et Bruce, 1986a).

Cependant, alors que les visages distinctifs sont mieux reconnus que les visages typiques, les sujets prennent un peu plus de temps pour dire d'un visage distinctif s'il s'agit ou non d'un visage (Valentine et Bruce, 1986b). Au vu de ces résultats, Valentine et Bruce (1986b) ont suggéré qu'un prototype facial est extrait des visages précédemment rencontrés et que chaque visage est ensuite reconnu par les variations qu'il présente par rapport à ce visage prototypique. Donc, plus un visage est distinctif, plus il présente des variations et mieux il sera reconnu. Au contraire, un visage typique, proche du prototype, sera plus difficilement identifié comme connu ou non.

D'autres évidences en faveur de l'abstraction d'un prototype dans la reconnaissance des visages viennent des études des caricatures faciales. Perkins (1975) a défini les caricatures comme étant une exagération des traits distinctifs qui singularise un visage par rapport aux autres visages. Rhode, Brennan, et Carey (1987) ont étudié la reconnaissance de caricatures générées par ordinateurs. Ils ont construit une norme (visage prototypique) à partir d'un ensemble de visages dessinés. Les caricatures étaient construites en augmentant de manière proportionnelle les distances entre les traits d'un visage donné et la norme. Des anticaricatures ont aussi été générées en diminuant ces distances. Bien que les sujets soient capables de reconnaître la cible quelle que soit la figure présentée, ils reconnaissent plus rapidement les caricatures que les visages d'origine; ces derniers étant plus rapidement reconnus que les anticaricatures. Rhode et coll. (1987) ont interprété leurs résultats comme montrant que les visages sont encodés sur la base de leurs aspects distinctifs par rapport à un visage norme ou moyen.

L'idée d'un "schéma" facial à partir duquel se fera la reconnaissance a aussi été proposé pour expliquer les effets de race dans la reconnaissance des visages (Goldstein et Chance, 1980). Il est maintenant bien établi que les sujets reconnaissent mieux les visages de leur propre race que ceux des autres races (Bothwell, Brigham, et Malpass, 1989; Brigham, 1986; Lindsay et Wells, 1983; Rhodes, Tan, Brake, et Taylor, 1989; Shapiro et Penrod, 1986; Shepherd, 1981). Par ailleurs, Ellis, Deregowski, et Shepherd (1975) ont observé que des traits faciaux différents étaient utilisés pour reconnaître les visages blancs et noirs. De même, Shepherd et Deregowski (1981) ont aussi observé que des traits différents étaient utilisés pour juger si deux visages présentés simultanément sont similaires. Valentine et Endo (1992) ont suggéré que l'effet de race pouvait aussi s'expliquer en termes de variations par rapport à une norme faciale. Si on considère que la norme est constituée à partir des visages auxquels nous avons été confrontés, le visage typique en résultant prendra en compte majoritairement les caractéristiques de notre propre race. Des visages d'une autre race seront alors distinctifs par rapport à cette norme. Cependant,

les distorsions par rapport à la norme porteront généralement sur les mêmes traits, les rendant similaires.

L'analyse configurale des traits internes d'un visage ou la distinctivité de celui-ci sont donc déterminantes dans la représentation structurale de ce visage en mémoire et dans son identification comme étant déjà connu ou non (par comparaison à un standard déjà existant). Pour cela arrêtons nous quelques instants sur les mécanismes et les modèles de la mémoire des visages.

Les différents modèles de la reconnaissance des visages (Bruce et Young, 1986; Bruyer, 1990; Burton, Bruce, et Johnston, 1990; Ellis, 1983), à quelques "retouches" près, respectent l'architecture générale du premier modèle proposé par Hay et Young (1982). Nous détaillerons le modèle de Bruce et Young (1986) qui est le plus souvent pris en référence. Selon ce modèle, la vue d'un visage va d'abord donner lieu à un encodage structural, avec l'extraction de deux types de codes. Le premier est un code "pictural", qui correspond à une description dépendante du point de vue du visage et qui capture les aspects de l' "image" (grain et texture, illumination, pose, expression). Le second est un code structural, qui correspond à une description indépendante du point de vue et qui capture les aspects structuraux et invariants du visage. Les informations changeantes (telle que l'expression par exemple), ne sont pas codées dans ce dernier type de code. Le sujet dispose aussi en mémoire d'un certain nombre de représentations visuelles des visages des personnes qu'il connaît. Ces représentations, appelées aussi Unités de Reconnaissance Faciale (URFs), sont considérées comme des codes structuraux stockant la configuration faciale d'un individu donné, avec autant d'unités que de personnes connues. Lorsque le sujet voit un visage, ce dernier va donc subir un encodage structural, et le résultat de cet encodage (notamment le code structural) va être comparé au stock des URFs. Si le visage appartient à quelqu'un de connu par le sujet, une URF va être activée. La reconnaissance n'opère pas au niveau du stock d'URFs, tout au plus le sujet va être capable de dire que ce visage lui est familier, mais sans pouvoir le situer ni retrouver les informations sémantiques relatives à cette personne. L'accès aux informations sémantiques va se faire par le Noeud sur l'Identité de la Personne (NIP) à partir d'une URF activée. Par la suite, il lui sera possible d'accéder au nom de la personne.

Parallèlement à ces processus de reconnaissance, le sujet va pouvoir procéder à plusieurs autres types de traitements. Il pourra procéder à une analyse de l'expression faciale à partir du code pictural de l'encodage structural d'un visage vu. Toujours à partir du code pictural, il pourra aussi faire de la lecture labiale (consistant à anticiper les mots prononcés à partir de la configuration de la bouche). Enfin, à partir des codes picturaux et structuraux, il pourra dériver toute sorte d'informations sémantiques par l'analyse des informations sémantiques dérivées de l'analyse visuelle (comme par exemple le sexe ou l'âge).

Dans ce modèle, comme dans la plupart, on considère que les différentes informations sont extraites en parallèle et indépendamment les unes des autres. En d'autres termes, la reconnaissance, l'analyse de l'expression, la lecture

labiale, et les processus visuels dirigés opèrent sans subir d'influence ou interférence les uns des autres. De plus, toutes ces informations sont extraites très rapidement, et automatiquement. Notons que dans ce modèle, les décisions résultant de ces divers processus sont conçues comme indépendantes. Les décisions qui peuvent être prises concernant l'identification, l'expression faciale ou encore les décisions d'ordre sémantique ne seraient pas affectées les unes par les autres. Cependant, la notion d'indépendance des différents processus est aujourd'hui largement remise en cause, notamment entre la reconnaissance et l'expression (pour une revue, Sansone et Tiberghien, 1994; Gilibert et Baudouin, en préparation). Il n'est sans doute pas besoin de faire remarquer au lecteur que l'indépendance des traitements cognitifs, par rapport à d'autres traitements plus évaluatifs, est remise en cause depuis un certain temps en psychologie sociale (Zajonc, 1980, 1984).

B. Expérience 5 : "Reconnaissance de cibles ayant émis des explications internes *versus* externes"

Dans la présente recherche, l'hypothèse que nous formulons s'applique à la reconnaissance de personnes présentées comme formulant des explications soit internes, soit externes : nous nous attendons à ce que les performances d'identification traduisent des mécanismes cognitifs différents en fonction de la valeur ainsi associée aux visages. Plus précisément, les sujets devraient reconnaître plus souvent les cibles "externes", sans que le processus de reconnaissance ne puisse être qualifié globalement de plus exact (du fait d'une augmentation simultanée des fausses alarmes).

Cette démarche s'inscrivant dans la perspective de la norme d'internalité, les explications utilisées ne se différencient que par leur nature interne *versus* externe. Par ailleurs, ces explications ne porteront que sur des comportements ordinaires, non polarisés quant à leur désirabilité (aller au cinéma, se promener, faire la vaisselle, travailler tard). Les explications internes correspondantes seront donc faiblement connotées afin d'éviter des effets triviaux liés à la valence des adjectifs (Pratto & John, 1991).

Vue générale de l'expérience 5

Le sujet était recruté pour une expérience sur la "présentation de personnes par ordinateur". Dix personnes, avec qui il était supposé faire connaissance par le biais de l'ordinateur, lui étaient alors présentées. Les visages de ces cibles apparaissaient un à un à l'écran et le sujet entendait à chaque fois une phrase supposée avoir été formulée par la personne présentée. Ces 10 visages étaient tous associés à des phrases contenant soit des explications internes, soit des explications externes. Le sujet devait, quelques minutes plus tard, reconnaître ces dix personnes parmi une vingtaine de visages présentés un à un (les 10 visages cibles et 10 visages distracteurs).

Population :

Trente deux sujets, étudiants et étudiantes en première année de psychologie de l'université de Chambéry, ont été recrutés pour une expérience concernant la présentation de personnes par ordinateur.

Matériel

Au niveau opérationnel, 40 photographies informatisées de jeunes adultes de type européen, de sexe masculin et sans signe distinctif ont été utilisées. Elles ont été réparties en 4 ensembles homogènes quant à leur discriminabilité à partir d'une mesure préalable de reconnaissance. Vingt visages étaient utilisés par sujet (dix cibles et dix distracteurs avec contrebalancements complets). Il s'agissait de vingt jeunes hommes de sexe masculin, de type européen, portant tous la même chemise et dont le portrait apparaissait sur fond mat (Cf. annexes 5.1).

Les explications causales concernaient dix événements issus de la vie quotidienne, non polarisés quant à leur désirabilité. Ces explications internes et externes ont été adaptées pour cette étude en s'inspirant d'explications spontanément générées par d'autres étudiants provenant de la même population (Le Floch, 1997 ; Cf. annexes 5.2).

En voici un exemple :

Lorsque je vais au cinéma c'est parce que j'ai envie de sortir (explication interne)

Lorsque je vais au cinéma c'est parce qu'il faut se détendre (explication externe)

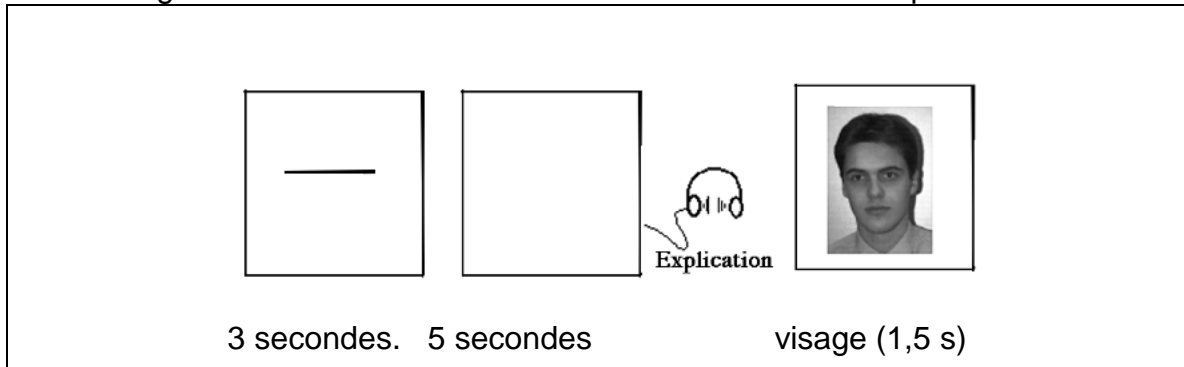
Chacune de ces explications était enregistrée et prononcée par une voix féminine. La durée de verbalisation (5 secondes) était identique d'une phrase à l'autre.

Déroulement

Phase de présentation :

Les sujets se sont vus présenter par ordinateur une dizaine de personnes avec pour consigne de "faire connaissance". Ils étaient prévenus qu'une dizaine de personnes leur seraient présentées, l'une après l'autre, et que, pour chaque personne, ils allaient entendre une voix féminine prononcer une phrase que la personne (présentée par la suite) a formulée. Pour la moitié des sujets la phrase consistait en un événement ordinaire expliqué de façon interne, et pour l'autre moitié, le même événement expliqué de façon externe. Chaque visage était présenté 1,5 secondes.

Figure 10 : Présentation sur écran d'une cible dans l'expérience 5



Après cela, les sujets effectuaient pendant 3 minutes une série de décisions rapides portant sur des figures géométriques (ils devaient déterminer la nature de 90 petites figures apparaissant tour à tour au milieu de l'écran - rond ou croix - en répondant aussi vite que possible sur deux touches du clavier représentant ces figures). Cette tâche était destinée à la fois à vider la mémoire de travail des sujets et à les entraîner à répondre rapidement sur le clavier.

Phase de reconnaissance des visages:

L'apparition à l'écran d'une consigne indiquait que l'ordinateur allait leur présenter des personnes une à une à l'écran et qu'ils devaient indiquer si ces personnes faisaient partie des personnes vues auparavant. Pour cela ils devaient à chaque fois répondre aussi vite que possible sur deux touches du clavier sur lesquelles étaient mentionnées "vu" ou "pas vu". Le sujet devait répondre pour les dix visages cibles et les dix visages distracteurs présentés dans un ordre aléatoire. Chaque visage s'affichait immédiatement à l'écran dès que le sujet venait d'appuyer sur une des deux touches.

(Les consignes sont présentées en annexes 5.3)

Résultats

Les résultats sont donnés dans le tableau 6 et représentés dans la figure 11.

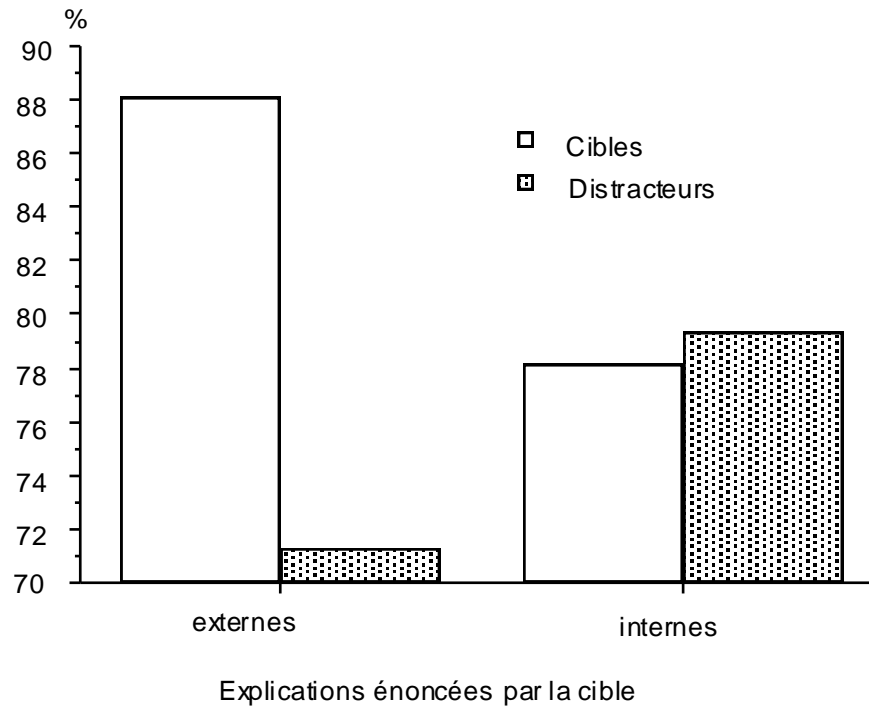
Tableau 6: Pourcentage de reconnaissances correctes et de rejets corrects en fonction des explications énoncées par les cibles présentées.

	explications externes	explications internes
Bonnes réponses :		
reconnaisances correctes des cibles	.88 (.09)	.78 (.11)
rejets corrects des distracteurs	.71 (.15)	.79 (.13)

Le plan 2(interne vs. externe) x2(reconnaisances correctes vs. rejets corrects) a été traité par ANOVA avec le pourcentage de bonnes réponses comme variable répétée sur le second facteur.

On observe d'abord qu'il n'y a pas plus de bonnes réponses lorsque les cibles ont énoncé des explications externes plutôt qu'internes (78,7% vs. 79,7% $F(1,30) < 1$ ns.). Par ailleurs, les cibles sont plus facilement reconnues que les distracteurs ne sont rejetés (cible : 83% distracteur : 75%, $F(1,30) = 7,22$ $p < .02$). Ce résultat dépend néanmoins de la cible présentée (interaction : $F(1,30) = 9,71$ $p < .005$) et n'est observé que lorsque les cibles présentées étaient externes (cibles : 88% vs. distracteurs : 71% $F(1,30) = 16,8$ $p < .0001$) et non quand les cibles étaient internes (78% vs. 79% $F(1,30) < 1$ ns.).

Figure 11 : Pourcentage de reconnaissances correctes (cibles) et de rejets corrects (distracteurs) en fonction des explications énoncées par les cibles présentées.



Discussion

Ces résultats, conformes aux hypothèses, accréditent bien l'idée selon laquelle la nature des explications associées à des visages non-familiers oriente le traitement cognitif dont ils font l'objet. Ainsi, les sujets semblent faire plus de reconnaissances correctes mais aussi moins de rejets corrects lorsqu'ils doivent reconnaître des visages associés à des explications causales externes plutôt qu'internes. Bien que les visages présentés soient identiques dans les deux conditions expérimentales, la simple attribution d'un discours explicatif interne *versus* externe à ces visages suffit à produire des performances qualitativement différentes. Les visages, lorsqu'ils sont associés à des explications internes, plutôt qu'externes, semblent donner lieu à des reconnaissances moins nombreuses et à des fausses alarmes moins fréquentes, comme s'ils renvoyaient à des catégories plus hétérogènes incitant le sujet à prendre des décisions de façon plus sévère.

De telles données confortent les résultats de Channouf, Py et Somat (1991) sur la reconnaissance de propositions attributives internes et externes, avec un matériel très différent. Tout porte à croire que ces explications doivent avoir quelques vertus différentes prises en compte dans le fonctionnement cognitif. Remarquons ici que ce contexte de nature sémantique semble affecter les processus décisionnels de l'identification (Est-ce une personne déjà vue ou non ?). Bien qu'il soit délicat d'interpréter de telles données, il semble bien qu'une

telle différence dans le contexte sémantique du visage affecté, à un moment où un autre, les décisions cognitives qui le concerne. De telles données sont en tout cas surprenantes du point de vue de la plupart des modèles cognitifs existants de la reconnaissance des visages. En effet, ceux-ci envisagent le traitement des informations sémantiques et le traitement cognitif de l'identité de la personne comme des processus parallèles et indépendants (Bruce et Young, 1986 ; Bruyer, 1990 ; Burton, Bruce, et Johnston, 1990 ; Ellis, 1983).

Il semble pourtant que certains éléments soient transférés des explications causales vers quelques aspects de l'identité des cibles présentées (qui, rappelons-le, étaient en tous points identiques d'une condition à l'autre du fait des contrebalancements). Il est vraisemblable que ces éléments puissent avoir trait à la valeur sociale des registres explicatifs. En effet, les explications internes et externes avaient été spontanément générées par des sujets provenant de la même population que les nôtres et on peut douter que des différences objectives de fréquence d'usage existent et qu'elles soient responsables de ces effets. Moyennant cette considération, il est vraisemblable que ce ne soit pas ici la fréquence des explications qui détermine les décisions cognitives des sujets mais le fait que les explications internes, plus que les explications externes, servent plus fréquemment de point de référence ou d'ancrage dans la perception des personnes.

Conclusion sur la valeur des explications internes en contexte affectif.

Les résultats que nous avons obtenus au cours des différentes expérimentations accréditent l'hypothèse selon laquelle l'attribution d'internalité est bien une attribution de valeur, et ce y compris dans des relations caractérisées par la valence affective plutôt que par l'utilité sociale de la cible. L'effet semble effectivement se maintenir par delà les différentes manipulations auxquelles nous avons eu recours, des plus explicites (papier-crayon) aux plus implicites (exposition subliminale avec mensonge expérimental, reconnaissance des visages).

Abstraction faite des attributions d'autovalorisation, on peut tabler sur une certaine constance de l'effet : le sujet crédite de plus d'internalité une cible parce qu'elle a un visage plus agréable (Exp. 1) ou parce qu'elle lui a été présentée de façon suboptimale (Exp. 2) ou parce qu'elle a été associée à un renforcement positif qui accroît sa valeur affective (au moins pour l'explication des événements indésirables, Exp. 3) ou encore lorsque la cible est une personne qui, tout simplement, suscite la sympathie du sujet (lors des trois études contrôles et Exp. 4).

L'internalité correspond bien à de la valeur

Ces données dans leur ensemble nous autorisent à conclure que la valorisation des explications internes est observée y compris dans des relations plus affectives que sociales. Ainsi, rien ne permet de penser que les attributions d'internalité relèvent d'une attribution réaliste. En effet, rien ne permet d'avancer que les personnes, parce qu'on les aime, utilisent *a priori* plus d'explications internes. On peut d'autant moins le penser que la valence affective de la cible est expérimentalement induite. Attribuer de l'internalité à une cible qui occupe une position sociale élevée est en soi réaliste puisqu'elle est effectivement plus interne. Les données que nous apportons ici sont aussi de nature à réfuter cette interprétation. A l'opposé de celle-ci, elles contribuent à la généralisation de la norme d'internalité dans le domaine de la sphère affective et ce, en dehors d'un contexte où les cibles pourraient être contrastées par leur valeur sociale.

Comme nous l'avons fait remarquer à la fin du second chapitre, les trois premières études ont été conduites dans le souci de rendre les attributions d'internalité aussi peu dépendantes que possible de stratégies de réponses de la

part du sujet. Une telle démarche permet effectivement de supposer que les attributions d'internalité observées en faveur des cibles valorisées ne relèvent vraisemblablement pas d'une stratégie d'autoprésentation de la part des sujets. Ceci permet donc de lever les réserves que l'on pouvait avoir concernant l'interprétation des résultats de Dubois, Bonmarchand & Scherer (1992) et de Dubois(1991b). Remarquons que si les sujets avaient voulu donner une bonne image d'eux-mêmes, on imagine mal ce qui aurait pu les amener à penser que certains visages étaient visiblement ceux auxquels il fallait attribuer plus d'internalité (notamment lorsque le visage a fait l'objet d'une exposition suboptimale ou encore parce qu'il est apparu incidemment à un moment où le sujet gagnait des points lors d'un jeu). On imagine enfin assez mal comment les sujets auraient pu savoir, lorsque des visages neutres sont présentés dans un contexte phrastique interne plutôt qu'externe, qu'il faut se montrer plus sévère dans ses reconnaissances.

Notons que si ces expérimentations ont été conduites de façon à ce que le sujet ne mette pas en place des stratégies d'autoprésentation, il n'en attribue pas moins de telles stratégies à autrui.

Les processus en jeu dans les attributions faites par les sujets semblent donc plus complexes qu'on ne pourrait l'envisager sur la simple base d'une stratégie de présentation de soi basée ou sur le rapport entre réussite sociale et internalité.

Aspects évaluatifs de l'attribution d'internalité

Dans les quatre premières expériences présentées ici, le sujet aurait tout simplement pu attribuer plus d'internalité à la cible valorisée lorsque le fait qui l'impliquait était désirable plutôt qu'indésirable (étant entendu que les gens "bien" font principalement des choses "bien" et que les événements les plus fréquents sont expliqués de façon plus interne). Tout semble se passer comme si le sujet, dans les attributions d'internalité qu'il fait, se comportait de façon évaluative, dans la perception qu'il a d'autrui, plutôt que comme un observateur réaliste. En effet, il est probable qu'ici les sujets aient adopté une position conforme à la norme d'internalité en associant internalité et valence affective. Enfin, il semble que l'internalité associée à une cible permette au sujet de l'identifier avec plus de précision.

Lorsque le sujet n'adopte pas une perspective clairement basée sur l'internalité, ils attribuent à la cible la plus positive un mode d'autovalorisation qui correspond le mieux à la fonction d'évaluation (Baumeister, 1982 ; Arkin, Appelman & Burger, 1980 ; Schlenker, 1975). Tout se passe donc comme si, pour le sujet, la cible qui

est valorisée n'est pas celle qui partage son point de vue objectif sur ce qui lui arrive (auquel cas elle serait peut-être autocomplaisante), mais celle qui est conforme à sa perspective évaluative (en étant interne) tout en anticipant une interaction où elle sera évaluée par lui (en se montrant quelque peu plus modeste).

Ici encore, les sujets auraient pu adopter une perspective réaliste en attribuant aux cibles positives la stratégie d'autovalorisation qu'elles étaient en droit d'utiliser ; c'est-à-dire de s'attribuer par des explications internes, les événements désirables plus qu'indésirables (et inversement pour les cibles négatives). Comme on le voit, cela n'a pas été le cas puisque le sujet ne s'est pas positionné comme un observateur passif, mais a adopté une perspective plus évaluative et normative.

Interlude

Lors de l'expérience 5 nous avons fait l'hypothèse que les contextes explicatifs internes, plus que les contextes explicatifs externes, véhiculaient de la valeur. Pour mieux tester ces aspects évaluatifs, il convenait de mettre en rapport la valeur du contexte et celle du stimulus. Ceci a été fait, dans une autre expérience, sur la base de la procédure de catégorisation minimale bien connue pour inciter les sujets à attribuer plus de valeur aux cibles de leur propre groupe qu'aux cibles d'un autre groupe. Cette manipulation permettait d'affecter la valeur des visages sans en affecter ni les aspects structuraux (ce qui aurait été le cas en manipulant l'attractivité), ni la familiarité (que génère la simple exposition), et sans induire des émotions altérant les capacités cognitives (émotions qu'induisent les renforcements). Nous ne présenterons pas dans ce document cette recherche, les résultats semblant difficilement interprétables en termes de pure valeur et renvoyant à des aspects complexes des relations entre groupes qu'il serait prématuré et trop long de discuter dans ce document, au risque d'en rompre la forme globale. Nous y reviendrons ultérieurement.

Nous avons peut-être avancé trop vite, sans disposer des éléments nécessaires. Avant toutes choses, il était d'abord nécessaire de faire clairement apparaître le rôle de l'internalité dans les relations entre groupes. C'est en effet, sur cette voie que nous avons effectué quelques recherches impliquant le paradigme d'identification et les relations entre groupes. L'une de ces recherches a été réalisée dans le cadre d'un travail réalisé en 1992 et le second dans le

cadre d'une recherche quelque peu plus récente. Ces deux recherches (Pansu et Gilibert, 1993; Gilibert & Abdellaoui, 1995) reposaient sur un principe simple : si les gens associent de la valeur à l'internalité, ils devraient aussi créditer de plus d'internalité les personnes qui font partie de leur propre groupe social que les personnes d'un autre groupe social. Les réactions qu'ont suscitées ces deux recherches justifiaient à elles seules les recherches que nous avons présentées jusqu'à présent. En effet, le postulat, selon lequel plus d'internalité est attribuée aux personnes que l'on apprécie, méritait d'être plus complètement validé.

Dans la partie suivante nous ne rappellerons que brièvement ces premières recherches puisqu'elles font déjà l'objet d'une publication à venir (Beauvois, Gilibert, Pansu et Abdellaoui, à paraître). Ce chapitre sera plus spécifiquement consacré au rôle des explications dans le cadre des relations entre groupes. Nous tenterons alors de montrer, dans ce nouveau contexte paradigmatique, que les attributions d'internalité sont bien des attributions de valeur ne dépendant pas spécifiquement de la définition des groupes en termes de valeur sociale, et qu'elles peuvent aussi s'inscrire dans le cadre d'attributions de stratégies d'autoprésentation.

PARTIE 2
CINQUIEME CHAPITRE

***LES ATTRIBUTIONS
INTERGROUPES
&
LE FAVORITISME PAR
ATTRIBUTION D'INTERNALITE***

A. Le favoritisme pro-endogroupe dans les explications

Il est fréquent que les aspects affectifs des relations avec autrui dépendent en grande partie du fait que nous appartenions à des groupes sociaux identiques ou différents (Sherif, 1966). Ainsi, accordons-nous généralement plus de valeur à des gens, plutôt qu'à d'autres, parce qu'ils font partie du même groupe social que nous ; et ce quand bien même nous ne les avons jamais rencontrés et ne savons rien d'autre d'eux (Tajfel, Billig, Bundy & Flament, 1971). Ce faisant, nous ne nous basons pas sur la valeur intrinsèque des personnes. Au contraire, nous sommes partie prenante dans la construction de valeurs et de significations permettant de mettre en avant la valeur de notre identité sociale (Tajfel, 1981).

On a vu, jusqu'à présent, comment les gens pouvaient attribuer des explications en fonction de la réussite sociale ou de la valeur affective de la cible. On peut se demander alors comment ils vont utiliser les explications pour mettre en valeur leur identité sociale.

A. 1. Des explications motivées par la recherche d'une identité sociale positive

Nous avons souvent fait référence à la tendance qu'ont les gens à être autocomplaisants pour expliquer ce qui leur arrive. Rappelons que dans ce cas, ils utilisent les explications internes pour s'attribuer la causalité des événements désirables et les explications externes pour se protéger de la négativité des événements indésirables. Bien que ce biais ait été largement étudié au niveau individuel et interindividuel, il n'a été que tardivement étudié et théorisé au niveau des relations entre groupes (Hewstone, 1984, 1988a, 1988b, 1989). Il semble pourtant que les attentes liées à la catégorie sociale de la personne-cible puissent jouer un rôle déterminant dans l'explication que le sujet donne de ce qui arrive à cette personne. En effet, les gens tendraient à être complaisants avec les personnes qui font partie du même groupe social qu'eux (*endogroupe*). A l'opposé, dans le cas où ils doivent expliquer ce qui arrive ou ce que fait une personne d'un autre groupe social (*exogroupe*), ils tendent à minimiser sa responsabilité pour les faits désirables et à la maximiser pour les faits indésirables. Ce constat est tout-à-fait conforme à une interprétation sociale plutôt que purement cognitive des explications. La dimension sociale serait en quelque sorte la dimension constitutive des processus explicatifs. En effet, les attitudes autocomplaisantes se retrouvent sous la forme d'une complaisance à l'égard de l'endogroupe et parfois, par opposition, sous forme d'une malveillance à l'égard

de l'exogroupe. Pour Hewstone (1990) cette tendance à expliquer les événements de façon avantageuse pour l'endogroupe refléterait le besoin ressenti par le sujet de s'attribuer une identité sociale positive (Tajfel et Turner, 1979 ; Tajfel, 1981).

Encadré n°5

Favoritisme pro-endogroupe et identité sociale

Il est aujourd'hui largement admis que la compétition entre les groupes est de nature à produire un favoritisme évaluatif envers l'endogroupe et une discrimination à l'encontre de l'exogroupe (Sherif, 1966). Néanmoins, comme le font remarquer Hogg et Abrams (1988), la discrimination est bien souvent présente y compris dans des contextes où la coopération serait pourtant nécessaire (Rabbie et Wilkens, 1971; Ferguson & Kelley, 1964 ; Brown, 1984 ; Brown & Abrams, 1986). Par ailleurs, la coopération n'améliore pas systématiquement la perception de l'exogroupe en tant que tel (Hansell, 1984; Johnson & Johnson, 1982). Pour bien comprendre le point de vue développé par la théorie de l'identité sociale, au sujet de ce favoritisme pro-endogroupe particulièrement prégnant, il convient de prendre en compte deux processus relativement automatiques : la catégorisation et le besoin d'une identité sociale positive.

La catégorisation : un phénomène perceptif automatique.

Les phénomènes perceptifs sont au coeur de la théorie de l'identité sociale de Tajfel (1981). Celui-ci envisage la perception comme un processus unitaire s'appliquant à l'ensemble des stimuli perçus qu'ils soient ou non sociaux. Le principe qu'avance Tajfel repose sur la notion de catégorisation au sein d'une dimension continue. Il stipule que lorsque la classification est corrélée avec une dimension continue, il y aura tendance à exagérer les différences sur cette dimension entre les items qui tombent dans des classes distinctes, et à minimiser les différences à l'intérieur de chacune de ces classes (Tajfel, 1981, p. 133). Ses premiers travaux (Tajfel & Wilkes, 1963) illustrent de façon minimaliste ce point de vue. Ils prennent en compte le processus de catégorisation se produisant dans la perception de lignes de grandeur linéairement croissante dont les plus petites étaient caractérisées par un même indice (A) et les plus grandes par un indice commun mais différent du premier (B). Dans les estimations faites par les sujets de deux lignes adjacentes, ceux-ci maximisaient la différence entre deux lignes si elles ne portaient pas le même indice (processus de différenciation entre les catégories A et B). Dans une moindre mesure, les sujets avaient aussi tendance à minimiser la différence entre deux lignes portant le même indice (processus d'assimilation au sein d'une même catégorie). L'importance de la catégorisation avait déjà été soulignée dans l'approche que Lippman (1922, p. 10-11) faisait des stéréotypes : "le véritable environnement est trop important, trop complexe, et trop changeant pour une connaissance directe. Nous ne sommes pas équipés pour gérer une telle subtilité, une telle variété, tant de permutations et de combinaisons... Pour traverser le monde, les gens doivent avoir des cartes mentales". Néanmoins, pour Tajfel, la catégorisation n'a pas seulement des

vertus cognitives, elle s'inscrit aussi dans un contexte où le sujet est catégorisé lui-même.

Le besoin d'une identité sociale positive

Les catégories humaines sont rendues particulièrement saillantes dans des situations où le sujet doit évaluer autrui ou lui allouer une richesse quelconque. Conscient de faire partie d'une catégorie et du caractère évaluatif de cette appartenance, le sujet ressent le besoin d'une identité sociale positive, ce qui l'incite à favoriser son groupe par comparaison à un exogroupe. Cette interprétation du favoritisme pro-endogroupe s'inscrit dans un programme de recherche principalement mené par Tajfel et visant à identifier les conditions minimales (nécessaires et suffisantes) à l'apparition de comportements discriminatoires entre les groupes. A cette fin, Tajfel, Billig, Bundy & Flament (1971) ont mis au point un paradigme visant à éliminer tous les facteurs habituellement reconnus comme étant la cause de la discrimination entre les groupes : le paradigme des groupes minimaux. Ils cherchaient ainsi à déterminer la ligne de base où il n'existerait pas de favoritisme pro-endogroupe. Dans ce type de situation, le sujet recruté pour tout autre chose se trouve catégorisé dans un groupe de personnes sur la base de similarité en matière de jugement esthétique (les amateurs de Kandinsky). Dans certains cas, afin d'éviter tout sentiment de similarité lié aux goûts esthétiques, le sujet peut aussi être catégorisé sur la base aléatoire d'un lancer de pièce. De plus, les sujets ne se connaissent généralement pas, il n'y a donc pas possibilité qu'il y ait un conflit entre les groupes avant l'expérience, les gens ne se rencontrent généralement pas et leur anonymat est garanti. Enfin, les sujets ne peuvent s'attribuer à eux-mêmes une récompense quelle qu'elle soit et ne peuvent espérer en bénéficier si leur groupe en bénéficie. De façon assez surprenante, bien que toutes ces précautions soient prises, un biais en faveur de l'endogroupe s'observe systématiquement dans la répartition que le sujet fait de points supposés représenter une récompense. Tout laisse donc supposer que les sujets en situation minimale, en favorisant spontanément leur propre groupe, n'ont pour seul intérêt que celui de présenter ainsi leur groupe d'appartenance de façon positive. Appartenir à un groupe positivement évalué permettrait donc au sujet d'affirmer une identité sociale positive.

A la recherche d'une identité sociale positive, tous les cas de figure sont possibles !

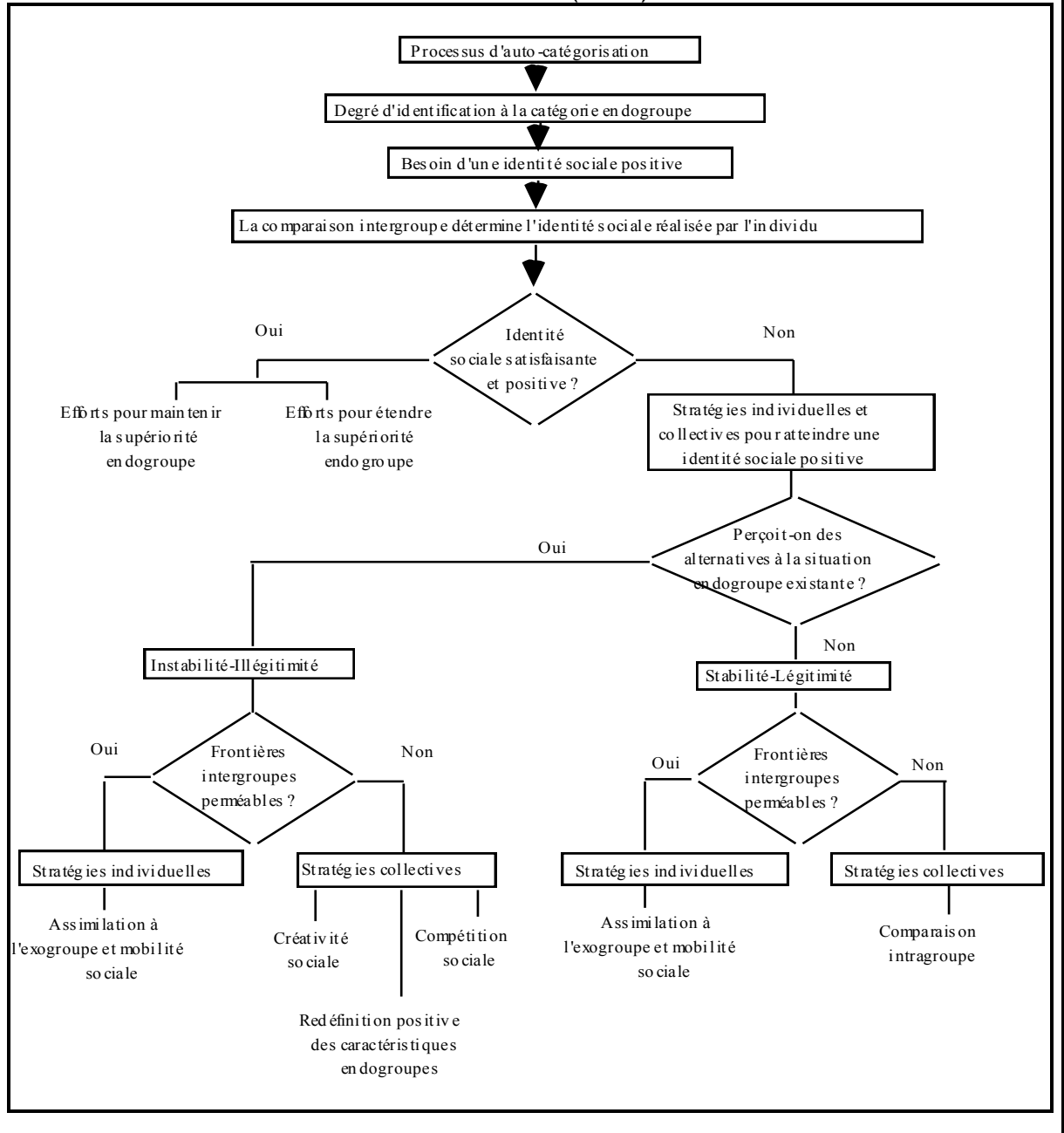
Ainsi, sur les dimensions positives et importantes pour son identité, le sujet différencierait son groupe et comparerait celui-ci à l'autre de façon aussi avantageuse que possible. Plus il s'identifierait positivement à son groupe, plus il aurait tendance à se comporter de façon discriminatoire. Cette discrimination se produirait dans la mesure où elle permet d'atteindre une identité sociale positive. L'identité sociale serait cette partie du concept de soi d'un individu, liée à la connaissance de son appartenance à certains groupes sociaux et à la signification émotionnelle et évaluative qui résulte de cette appartenance. En fait, lorsque Tajfel propose une distinction au sein de la dimension identitaire entre les deux pôles identité personnelle/identité sociale,

c'est afin de différencier comportements individuels et comportements de groupe. Cette approche se distingue ainsi des approches exclusivement individuelles des comportements de groupe comme celle préconisée par Allport (1924). Toujours selon Tajfel, l'identité ne serait pas un fait unitaire car différentes identités sociales peuvent être activées en fonction de la situation. Le soi ne serait pas une entité souveraine mais serait au contraire sous la dépendance de facteurs sociaux et idéologiques. Dans une situation d'appartenance à un groupe saillant, l'individu se définit en fonction de cette identité sociale. Afin de satisfaire son besoin d'identité positive, le sujet va alors entrer dans un processus de comparaison sociale entre son groupe d'appartenance et d'autres groupes. Notons que le processus d'identification au groupe d'appartenance est ici déterminant et le fait d'appartenir à un groupe n'est pas toujours suffisant pour disposer d'une identité sociale positive si l'endogroupe occupe une position sociale dévalorisée. Le sujet pourra mettre en place diverses stratégies d'ajustement (Cf. figure 12, page suivante).

Pour Tajfel (1981), la prise en compte des possibilités de changement social est donc un élément de base pour mieux comprendre le caractère évolutif des relations entre groupes. Ainsi, lorsque l'endogroupe est dévalorisé, comment satisfaire le besoin d'identité sociale positive ? Deux types de stratégies peuvent être mises en oeuvre (Tajfel & Turner, 1979). La première stratégie est individuelle et consiste en une recherche de mobilité sociale vers un groupe dominant pour peu que celui-ci soit légitime et ait des frontières perméables et pour peu que tout laisse supposer que les relations entre les deux groupes sont stables.

D'autres stratégies sont de nature plus collective et suscitent un changement social parfois réel dans un contexte où les frontières sont perçues comme imperméables. Ainsi, lorsque la relation entre les deux groupes est perçue comme relativement illégitime, une stratégie de créativité sociale est possible ; elle consiste à ré-interpréter positivement les caractéristiques de l'endogroupe (Brown, 1986). Lorsque les frontières sont imperméables, il est possible au groupe de s'affirmer sur des dimensions de comparaison positive. Il est aussi possible, lorsque les relations sont perçues comme légitimes de faire de la comparaison sociale descendante. Enfin, lorsque la relation entre les deux groupes est illégitime et potentiellement instable, le groupe défavorisé peut adopter une stratégie de compétition sociale ou d'action collective remettant en cause le statut quo. Ces diverses possibilités peuvent influencer sur l'intensité, la nature et l'expression du favoritisme qui ne sera d'ailleurs pas systématiquement orienté vers l'endogroupe.

Figure 12 :
Représentation schématique de la théorie de l'identité sociale
selon Bourhis (1997)



Dès le milieu des années 70 certains chercheurs ont fourni aux sujets des informations catégorielles relatives à la personne-cible impliquée dans l'événement devant être expliqué (Deschamps, 1977). Il s'agit donc d'un glissement du paradigme classique interindividuel (expliquer ce qui nous arrive et ce qui arrive à autrui ; *auto-attribution et hétéro-attribution*) vers un paradigme intergroupe (expliquer ce qui arrive à une personne étant du même groupe que soi ou d'un groupe différent: *explication pour l'endogroupe versus pour l'exogroupe*). C'est ce glissement d'un niveau interindividuel vers un niveau intergroupe (du niveau II au niveau III selon les termes de Doise, 1976, 1978) qui permet de mieux saisir la signification sociale des processus d'attribution causale.

A. 2. Quelques effets d'attributions intergroupes

Effets stéréotypiques versus effets purement évaluatifs

Une des recherches les plus connues dans le domaine des attributions intergroupes est celle de Duncan (1976). Dans cette étude, des sujets Blancs devaient coter sur diverses échelles une succession de comportements d'interaction entre deux compères (l'un étant Noir, l'autre, Blanc). Le dernier de ces comportements, qui paraissait inattendu pour le sujet était un heurt léger entre deux autres sujets expérimentaux après que la discussion se soit envenimée. Duncan observe alors que le comportement d'un agresseur Blanc, plus que celui d'un agresseur Noir, est perçu comme dû à des causes situationnelles. Inversement le comportement d'un agresseur Noir, plus que celui d'un agresseur Blanc, est perçu comme dû à la personnalité. Pour Duncan, il est clair que cet effet est lié aux stéréotypes concernant les Noirs américains comme étant souvent violents. Déjà Taylor et Jaggi en 1974 avaient observé que les stéréotypes des employés de bureau Hindous, à l'égard des Musulmans, les incitaient à expliquer différemment les comportements d'Hindous et de Musulmans. En effet, ces sujets Hindous expliquent le comportement d'un Hindous de façon plus interne si ce comportement est désirable (un commerçant qui se montre généreux, une personne hospitalière, un passant serviable) que si ce comportement est indésirable. Inversement, lorsque l'acteur est un Musulman, ils expliquent plus souvent de façon interne ce comportement lorsqu'il est indésirable plutôt que désirable. Il semblerait donc que plus fréquemment un comportement est stéréotypiquement associé à une ethnie, plus souvent il est expliqué de façon interne. Ici encore il semble que la fréquence perçue d'un comportement provoque son attribution à une caractéristique interne.

Néanmoins, la base cognitive que peuvent former les stéréotypes est extrêmement ténue. Aussi n'est-il pas rare que les explications données ne reflètent que la valence (ou la valeur) des cibles. Une étude de Greenberg et Rosenfield (1979), semble plus particulièrement intéressante à cet égard puisqu'elle prend en compte les préjugés effectifs des sujets. Ces auteurs, demandèrent à leurs sujets d'expliquer la réussite ou l'échec d'un Blanc ou d'un Noir à une tâche de perception extra sensorielle. Il est évident qu'il n'y a pas de stéréotypes raciaux concernant une telle aptitude (contrairement à l'insertion sociale ou aux aptitudes sportives des Noirs). Néanmoins, les sujets racistes discriminent effectivement les Noirs dans les explications qu'ils fournissent. A l'inverse les sujets non racistes tendent plutôt à les favoriser. Tout se passe donc comme si les explications données pour expliquer ce qui arrive à autrui visaient à justifier les préjugés évaluatifs entretenus par les sujets à leur égard. Rosenberg et Wolfsfeld (1977) obtinrent les résultats de même signification dans le contexte du conflit israélo-arabe. Ils montrèrent ainsi que les explications données sont dépendantes des prises de position du sujet quant à ce conflit. Il semble donc que les explications puissent renvoyer à des stéréotypes, mais aussi qu'elles puissent ne s'avérer qu'évaluatives, les explications dépendant vraisemblablement de la qualité variable des relations entre groupes (Oakes, Haslam & Turner, 1994).

Symétrie versus asymétrie du favoritisme dans les explications

Quelques études montrent effectivement que les deux groupes en présence tendent à adopter une attitude complaisante avec l'endogroupe et malveillante envers l'exogroupe. Ainsi, Withehead Smith et Eichhorn (1982) observèrent que les étudiants Noirs comme Blancs expliquent plus souvent par un manque d'aptitude l'échec scolaire d'un étudiant de l'autre groupe ethnique plutôt que celui d'un étudiant du même groupe ethnique qu'eux. Hunter, Stringer et Watson (1991) ont quant à eux observé les explications spontanément fournies par des catholiques et des protestants à propos d'événements sanglants arrivés en Ulster. De façon systématique, chez les catholiques comme chez les protestants, les comportements de violence endogroupe sont expliqués de façon externe en invoquant le rôle prépondérant de l'exogroupe. La portée de tels résultats est néanmoins limitée dans la mesure où ils sont plus facilement observés pour l'explication d'événements indésirables (Withehead Smith et Eichhorn, 1982).

Mais il n'est pas rare que les gens se trouvent dans des groupes occupant des positions différentes sur l'échelle sociale. Les asymétries sociales concernent aussi bien les groupes ethniques que sexuels, les hommes occupant généralement les positions sociales dominantes (Lorenzi-Cioldi, 1988). Dans une étude désormais célèbre, Deaux et Emswiller (1974) montrent ainsi qu'à niveau

égal, la performance d'un homme est attribuée à sa compétence alors que la performance d'une femme est attribuée à la chance (que les sujets soient des hommes ou des femmes). Des résultats de même signification sont obtenus par Feldman-Summers et Keisler (1974). Toujours dans le cadre de la réussite professionnelle, Yarkin, Town et Wallson (1982) examinèrent les explications fournies par des étudiants Blancs, hommes ou femmes, au sujet de la réussite à un poste d'employé(e) de banque (métier non stéréotypé tant du point de vue sexuel que racial). En ce qui concerne le sexe, il apparaît que la réussite d'une femme, plus que celle d'un homme, est expliquée en termes de forte motivation et de chance, et moins en termes de compétences, et ceci par les hommes comme par les femmes. Des résultats similaires sont observés en ce qui concerne les chances de réussite d'une personne Noire. On constate donc que les asymétries statutaires semblent se traduire par des asymétries du favoritisme.

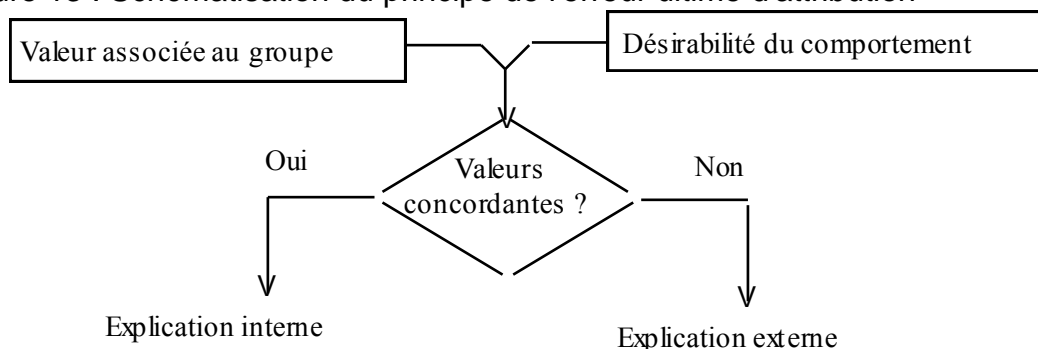
A. 3. L'Erreur Ultime d'Attribution et ses limites

Pettigrew, dès 1979, proposera le terme "d'Erreur Ultime d'Attribution" pour qualifier ce biais attributif. Pour cet auteur, il s'agirait d'une tendance générale des groupes à disposer d'un préjugé positif de lui-même et d'un préjugé négatif de l'exogroupe. Une revue de question de Hewstone (1990) montre que les effets liés à l'erreur ultime d'attribution sont rarement aussi forts qu'escomptés sur la base de l'hypothèse de Pettigrew. Néanmoins, à la décharge de ce dernier, il convient de remarquer que les explications sont rarement mises en rapport avec d'autres mesures du favoritisme endogroupe. Il est donc difficile d'en évaluer précisément la fiabilité en tant que mesures dépendantes puisque la qualité des relations entre groupes est elle-même variable.

Hormis ces quelques limites, le modèle proposé par Pettigrew semble relativement bien rendre compte du choix des explications. Pour cet auteur, les sujets auraient des attentes stéréotypées concernant les comportements endogroupes et exogroupes. La désirabilité de ces comportements serait alors fonction du préjugé considéré. Ainsi, le sujet s'attendrait plus souvent à des comportements (ou des événements) désirables de la part de son groupe et plus souvent à des comportements (ou des événements) indésirables de la part de l'exogroupe. C'est lorsque que la désirabilité de l'événement expliqué (désirable ou non) est conforme à la valence du préjugé que le sujet aurait recours à une explication interne (par exemple un exogroupe indésirable produisant un comportement indésirable). A l'opposé, c'est lorsque la désirabilité de l'événement n'est pas conforme à la valence du préjugé que le sujet fournirait une explication

externe (par exemple un endogroupe valorisé produisant un comportement indésirable)

Figure 13 : Schématisation du principe de l'erreur ultime d'attribution



Ce modèle est en soi très proche d'un modèle attributif lié au fameux biais d'autocomplaisance : plus un événement est attendu, plus souvent il sera expliqué de façon interne.

On aura constaté que, jusqu'à présent, les chercheurs intéressés par les processus d'attribution intergroupes s'en sont surtout tenus à ce qu'on pourrait appeler des effets de complaisance et à leur contraire, en se focalisant sur les aspects purement instrumentaux des explications internes et externes. Ainsi, lorsque le sujet veut attribuer de la valeur à une personne de l'endogroupe et être complaisant à son égard, il sélectionnerait des explications internes qui la feront bénéficier de la positivité des événements désirables la concernant et/ou des explications externes qui la protégeront de la négativité des événements indésirables. A l'inverse, s'il veut être malveillant à l'égard d'une personne de l'exogroupe, le sujet la pénaliserait en sélectionnant des explications internes lui attribuant la négativité des événements peu désirables et/ou en sélectionnant des explications externes lui refusant la positivité des événements désirables.

Il est important de noter que, dans cette perspective, les explications n'ont pas de valeur en soi, leur valeur dépendant à la fois de la désirabilité de l'événement sur lequel elles portent et de l'objectif bienveillant ou malveillant à l'égard de l'acteur que poursuit la personne qui rend compte de cet événement. Ainsi, une même explication ("C'est le hasard qui explique son résultat") peut être au service tantôt de la complaisance si l'événement est indésirable (échec), tantôt de la malveillance si l'événement est désirable (réussite). Les explications sont ainsi "neutres" du point de vue de la valeur. Elles ont alors pour fonction d'attribuer à la personne la positivité ou la négativité de l'événement, ou de contester qu'on puisse faire une telle attribution.

Cependant il est délicat de généraliser un tel processus dès qu'il est question d'asymétrie sociale. En effet, Deschamps et Beauvois (1994) rapportent que les membres des groupes dominés tendent généralement à expliquer de façon externe leurs réussites comme leurs échecs. Tout se passe comme si, en ne se référant pas aux aptitudes pour expliquer leurs succès ou leurs échecs, ceux-ci signifiaient que leurs aptitudes et leurs dispositions ne sont pas prises en compte dans le sort qui leur est réservé. Cela n'est peut-être qu'une façon d'affirmer l'injustice des rapports sociaux.

A. 4. Le favoritisme pro-endogroupe par attribution d'internalité

La théorie de la *norme d'internalité* ne prend en considération que la valeur intrinsèque des explications, indépendamment de la désirabilité des événements. Rappelons simplement que les explications internes sont valorisées, plus que les autres, parce qu'elles sont associées aux pratiques d'évaluation libérales mises à contribution pour le fonctionnement social. De ce point de vue, la personne, que ce soit la cible elle-même (auto-attribution) ou un observateur (hétéro-attribution), qui expliquera un événement par des causes internes, bénéficiera de la valeur de ces explications, que cet événement soit désirable ou non désirable. En effet, si les explications sont bien, en tant que telles, porteuses de valeur, la personne qui bénéficie de cette valeur n'est pas nécessairement celle qui s'est comportée mais celle qui émet ces explications. Lorsque cette personne est la cible elle-même, elle bénéficie de la valeur des explications internes, non pas en tant que personne qui s'est comportée, mais en tant que personne qui explique son comportement. C'est la valeur que l'on confère non au sujet de l'action, mais au sujet de la connaissance.

Nous pouvons ici retrouver le paradigme d'identification, mais situé cette fois dans le contexte des relations intergroupes. Les sujets doivent sélectionner des explications et dire quelles seraient celles qu'avanceraient des cibles de l'endo et de l'exogroupe. La théorie de la norme d'internalité conduit à postuler qu'attribuer de l'internalité à ces cibles est une façon de leur attribuer de la valeur et ce indépendamment de la désirabilité des événements expliqués.

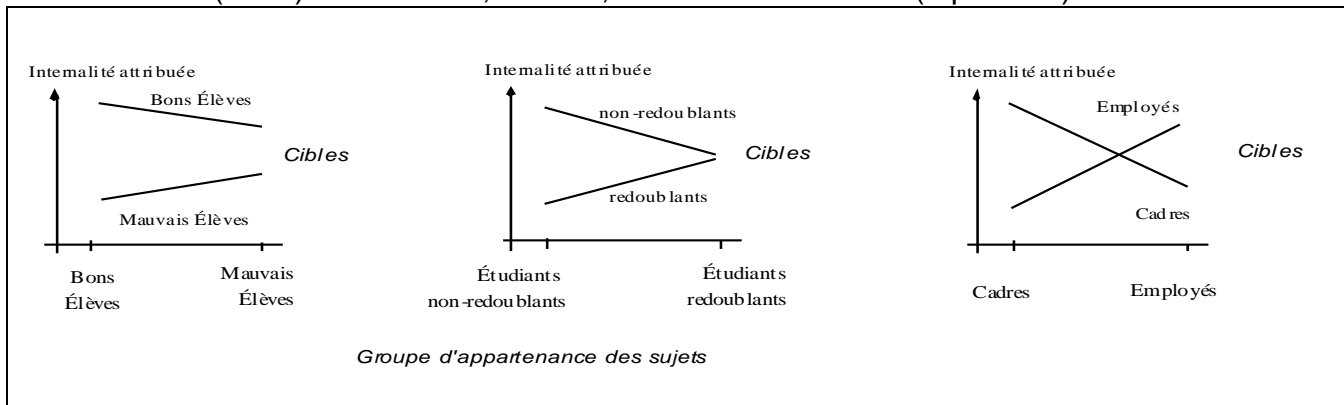
La positivité en faveur d'une cible endogroupe peut donc prendre deux voies : la sélection d'explications complaisantes pour expliquer les comportements de cette cible plutôt que ceux des autres (*favoritisme par complaisance*), mais aussi l'attribution de plus d'internalité pour cette cible que pour les autres (*favoritisme par attribution d'internalité*).

Ainsi, Dubois et Beauvois (1996) ont mis de bons et de mauvais élèves de l'enseignement primaire en situation de répondre à un questionnaire d'internalité comme le feraient d'autres élèves, définis eux-mêmes comme bons ou mauvais élèves (il s'agissait donc de cibles *endogroupes* ou *exogroupes*). Ils observent, quels que soient les sujets, qu'il est attribué plus d'internalité à un bon plutôt qu'à un mauvais élève (les enfants, lorsqu'ils répondent comme le ferait selon eux un bon élève, produisent un score d'internalité plus élevé que s'ils répondaient comme le ferait un mauvais élève). La recherche d'une identité sociale positive semble aussi jouer un rôle subtil. Ainsi, les sujets, dans leur ensemble, tendent néanmoins à attribuer plus d'internalité aux membres de l'endogroupe plutôt qu'à ceux de l'exogroupe. Des résultats de même signification sont observés dans le milieu universitaire (Beauvois, Gilbert, Pansu et Abdellaoui, à paraître ; Exp. 1) avec des étudiants catégorisés en fonction de leur parcours scolaire antérieur (redoublants *versus* non-redoublants). Ceux-ci devaient aussi remplir un questionnaire comme le ferait un de leurs collègues défini comme redoublant ou non redoublant. Ici encore ceux qui ont le mieux réussi leur parcours scolaire sont crédités de plus d'internalité. A nouveau, les sujets dans leur ensemble attribuèrent plus d'internalité à l'endogroupe plutôt qu'à l'exogroupe. L'intervention de l'identité sociale est encore plus nette lors d'une dernière étude en milieu organisationnel impliquant des salariés exécutants ou cadres. Les sujets devaient, pour divers événements en rapport avec l'activité professionnelle (comportements et renforcements), mentionner quelle explication aurait fourni l'acteur impliqué. L'acteur était soit un cadre, soit un exécutant. Cette fois les sujets attribuèrent plus souvent à un acteur de l'endogroupe qu'à un acteur de l'exogroupe, le fait de choisir une explication interne pour expliquer les divers comportements (Beauvois et al., à paraître, Exp. 2 ; Cf. figure 14, page suivante).

Il n'est pas sans intérêt de rassembler en un même propos les résultats de ces trois recherches qui, grâce à un paradigme d'identification, semblent pouvoir importer la théorie de la norme d'internalité dans l'étude des attributions intergroupes. Dans un premier temps, il semble que la valeur sociale (notamment scolaire) associée aux groupes les moins bien positionnés tende à les empêcher de valoriser l'endogroupe. Cette valeur sociale étant moins importante lorsque l'on sort de l'univers scolaire où la valeur des groupes peut faire l'objet d'un discours social alternatif porté par des contre-pouvoirs.

Quoiqu'il en soit, il semble que, dans diverses situations de catégorisation sociale, le sujet tend à attribuer plus d'internalité à d'autres personnes parce qu'elles partagent la même identité sociale que lui et non pas seulement parce qu'elles disposent d'un certain statut dans la société.

Figure 14 : Récapitulatif schématique des résultats obtenus par Dubois et Beauvois (1996) et Beauvois, Gilibert, Pansu et Abdellaoui (à paraître).



B. Quelques expérimentations montrant que l'attribution d'explications en contexte intergroupe est liée à la valeur des explications internes

On serait tenté de penser que, dans ces études, les sujets attribuent de l'internalité aux cibles parce qu'elles sont porteuses de valeur sociale. Ainsi, on peut considérer que l'internalité est une caractéristique des gens qui réussissent (Dubois, 1987). Dans l'étude de Dubois et Beauvois (1996), les sujets semblent avoir adopté une perspective réaliste dans la mesure où ils ont tous attribué plus d'internalité à de bons élèves et ce principalement pour l'explication d'une réussite. Bien qu'il n'existe pas d'effets ostensiblement différents de la désirabilité des événements pour l'internalité attribuée à l'endo et à l'exogroupe, on peut supposer que l'attribution d'internalité faite à l'endogroupe par les sujets serait plus vraisemblablement réaliste et ne serait que l'attribution d'une caractéristique de la réussite sociale. Ceci semble d'autant plus probable dans un contexte où la définition des groupes est clairement basée sur une différence de réussite sociale (bons et mauvais élèves ou étudiants). Cette hypothèse n'a certes rien de contradictoire avec celle selon laquelle attribuer de l'internalité à quelqu'un revient à lui attribuer tout simplement de la valeur de la même façon qu'il peut lui être attribué toutes sortes de qualités positives réelles ou imaginaires. Néanmoins, cette hypothèse à la fois stratégique et réaliste réduit cette attribution de valeur à l'attribution d'une caractéristique de la réussite sociale.

On peut néanmoins douter de cette hypothèse dans la mesure où, les résultats obtenus en milieu universitaire (Beauvois et al., à paraître, Exp. 1) indiquent que les étudiants attribuent moins d'internalité à l'exogroupe qu'à l'endogroupe (et à l'endogroupe moins qu'à eux-mêmes) et que cette différence est légèrement plus

marquée pour l'explication d'un événement indésirable (vs. désirable). L'attribution d'internalité ne semble pas pouvoir être réduite à une attribution de réussite. Et ce d'autant que lors de la dernière étude en milieu organisationnel (Beauvois et al., Exp. 2), l'attribution d'internalité est observée sans que n'apparaisse aucun effet de la désirabilité des événements. Il s'agit plus vraisemblablement d'une attribution de normativité plus que d'une simple attribution de positivité. L'attribution d'internalité serait donc de ce point de vue tout-à-fait orthogonale et indépendante des attributions faites pour les réussites et les échecs.

Afin de montrer que ce *favoritisme par attribution d'internalité* est purement évaluatif, nous avons voulu répliquer ce favoritisme pro-endogroupe par attribution d'internalité dans un contexte où les groupes n'étaient pas définis par leur valeur sociale. Nous avons au contraire recherché une situation où le favoritisme pro-endogroupe est particulièrement marqué. Pour cela nous avons eu recours, lors des deux premières études à une opérationnalisation très élémentaire de l'appartenance groupale en demandant au sujet de désigner lui-même un groupe *auquel il a le sentiment d'appartenir* ainsi qu'un autre groupe *opposé et potentiellement conflictuel*. Cette opérationnalisation a pour objectif de provoquer un favoritisme pro-endogroupe suffisamment puissant²¹ pour pouvoir en mesurer les répercussions sur le favoritisme par attribution d'internalité. Le recours à un paradigme des groupes minimaux nous permettra de montrer que ce favoritisme par attribution d'internalité n'a pas trait au fait que le sujet connaisse de longue date les membres des deux groupes.

B. 1. Expérience 6 : "Provoquer, annihiler et restaurer le favoritisme par attribution d'internalité"

On peut donc effectivement penser que l'attribution d'internalité peut être mise au profit du favoritisme endogroupe. Mais, on peut aussi supposer que le favoritisme par attribution d'internalité est sensible à la nature des relations entre groupes lorsque celle-ci est délibérément manipulée par l'expérimentateur.

Pour cela, nous proposons de provoquer un favoritisme en demandant au sujet de s'autocatégorieser dans un groupe de personnes auquel il a le sentiment

²¹ Pour avoir maintes fois utilisé cette méthode au cours de travaux pratiques avec des étudiants de première année, nous pouvons affirmer avec certitude qu'elle induit systématiquement un favoritisme pro-endogroupe. On ne s'étonnera pas que les groupes auxquels les sujets ont le sentiment d'appartenir sont généralement les plus positifs. On ne s'étonnera pas non plus qu'un exogroupe potentiellement conflictuel soit rarement un groupe apprécié du sujet (Sherif, 1966).

d'appartenir (endogroupe) et un groupe opposé et potentiellement conflictuel (exogroupe). On peut alors s'attendre à ce que le favoritisme par attribution d'internalité soit clairement visible.

Mais on peut aussi s'attendre à ce que ce favoritisme, s'il est purement évaluatif, disparaisse dans une seconde condition expérimentale où seraient désignées, au sein des deux groupes, des personnes indésirables (désagréables et décevantes). En définissant de la sorte des membres quant à une valeur indésirable, indépendamment de leur appartenance groupale, cette seconde manipulation devrait faire disparaître le favoritisme (en provoquant une catégorisation évaluative transversale au favoritisme qui interdirait au sujet de produire ouvertement une différenciation positive en faveur de l'endogroupe ; Hogg & Abrams, 1988).

Enfin, dans une troisième et dernière condition, on peut aussi s'attendre à ce que le sujet favorise à nouveau son groupe d'appartenance, s'il lui est possible de singulariser les cibles indésirables en leur attribuant plus qu'aux autres, des explications externes. Le sujet pourrait alors, par cette attribution de moindre valeur rétablir la différenciation positive en faveur de son groupe (Hogg & Abrams, 1988).

Vue générale de l'expérience 6

Les sujets eurent tous pour tâche de désigner un endogroupe et un exogroupe de leur connaissance. Un tiers d'entre eux procédèrent directement à des attributions d'internalité pour une personne ordinaire de l'endogroupe et pour une personne ordinaire de l'autre groupe. Pour l'autre tiers des sujets, avant qu'ils ne fassent ces attributions, il était rappelé qu'il existait des personnes indésirables dans tous les groupes. Pour le dernier tiers des sujets, il était aussi rappelé l'existence de personnes indésirables, mais les sujets étaient cette fois invités à attribuer des explications à une personne de ce type avant de le faire pour une cible ordinaire de l'endo et de l'exogroupe.

Population

Les sujets étaient 90 personnes "tout venant" fréquentant les bibliothèques universitaires au cours de l'été. Ceux-ci étaient vus en passation individuelle. Trente sujets étaient répartis aléatoirement dans chacune des trois conditions expérimentales.

Matériel

Trois questionnaires, différents quant à leur présentation, étaient utilisés en fonction des trois conditions expérimentales (Cf. annexes 6).

Dans chacun de ces questionnaires, il était d'abord demandé au sujet de désigner un groupe auquel il avait le "sentiment d'appartenir". Le sujet devait aussi désigner un autre groupe auquel l'endogroupe est "opposé et/ou avec lequel leur groupe est en compétition et/ou en conflit".

Chacun de ces questionnaires se terminait par une attribution d'internalité à l'endo et à l'exogroupe. Le sujet devait indiquer parmi diverses explications internes et externes celles correspondant le mieux à l'attitude d'un membre ordinaire de leur groupe. Il devait aussi, sur une page séparée, indiquer l'attitude d'un membre ordinaire de l'exogroupe.

Dans une première version du questionnaire aucune autre information n'était demandée ou fournie (condition 1 : possibilité de différenciation pro-endogroupe).

Dans une deuxième version du questionnaire, après que le sujet ait indiqué l'endo et exogroupe, il lui été précisé que "dès lors que l'on appartient à un groupe de personnes, au sein de ce groupe, il y a toujours des individus qui sont manifestement désagréables et décevants". Ceci avant qu'il n'attribue des explications à la cible endogroupe et exogroupe (condition 2 : impossibilité de différenciation pro-endogroupe).

Dans une troisième version de ce questionnaire, le sujet se voyait aussi mentionner la présence de personnes indésirables, mais il lui était demandé cette fois quelle serait par exemple l'attitude en matière d'explications d'une personne endogroupe de ce type. Le sujet devait ensuite attribuer ces explications à un membre ordinaire de son groupe et à un membre ordinaire de l'autre groupe (condition 3 : restauration possible de la différenciation pro-endogroupe).

Pour chaque attribution d'internalité à une cible, il leur était présenté quatre événements (un comportement désirable, un comportement indésirable, un renforcement désirable et un renforcement indésirable) suivis d'une explication interne et d'une explication externe en choix forcé. Le choix de ce nombre restreint d'explications était motivé par le souci de ne pas surcharger la tâche d'un sujet ayant à y répondre pour plusieurs cibles.

Le score d'internalité attribuée à chacune des cibles variait donc de 0 à 4 avec une moyenne théorique de 2.

Déroulement

Il était demandé au sujet de répondre à ce très bref questionnaire s'intégrant dans le cadre d'un mémoire d'études. Le sujet complétait ce questionnaire en l'absence de l'expérimentateur avec consigne de répondre à toutes les questions. L'expérimentateur passait quelques minutes plus tard en vérifiant que le sujet avait bien répondu à toutes les questions.

Résultats

Les résultats sont donnés dans le tableau 7 et représentés dans la figure 15.

Tableau 7 : Score d'internalité attribuée aux groupes selon les conditions expérimentales

	Condition 1	Condition 2	Condition 3
Endogroupe	2.77 (1.13)	2.50 (1.11)	2,90 (0.89)
Exogroupe	1.50 (1.33)	2.13 (1.43)	1.50 (1.25)

Personne indésirable : 1.67
(1.24)

Condition 1 : Possibilité de différenciation pro-endogroupe

Condition 2 : Impossibilité de différenciation pro-endogroupe

Condition 3 : Restauration possible de la différenciation pro-endogroupe

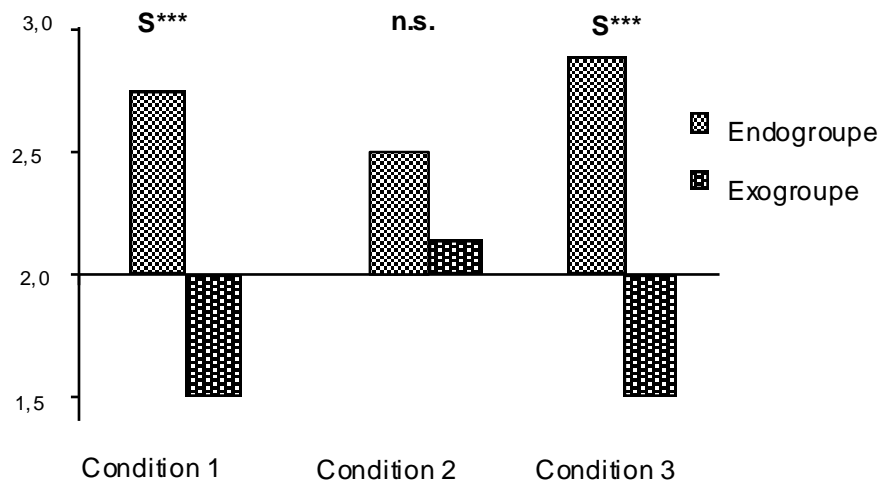
(min.: 0 max.: 4)

Le plan 3(conditions) x2(endogroupe vs. exogroupe) a été traité par ANOVA avec le score d'internalité comme variable répétée sur le dernier facteur.

Il est observé, toutes conditions confondues, un favoritisme pro-endogroupe par attribution d'internalité (2.72 vs. 1.71 $F(1,87)=31.26$ $p < .0001$). L'utilisation d'un test de Student univarié indique que l'endogroupe reçoit plus d'explications internes que ne le voudrait le hasard ($2,72 > 2$ $t_{(89)}=6.53$ $p < .0001$) alors que l'exogroupe reçoit moins d'explications internes que ne le voudrait le hasard ($1.71 < 2$ $t_{(89)}=-2,016$ $p < .05$).

Ce favoritisme diffère néanmoins entre les trois conditions expérimentales ($F(2,87)=3,2$ $p < .05$). Le favoritisme par attribution d'internalité est effectivement observé dans la première condition où le sujet n'a fait que s'autocatégorieser (2.77 vs. 1.50 $t_{(29)}=3.304$ $p < .01$). Cette différence n'est plus significative dans la seconde condition où l'expérimentateur mentionnait l'existence de personnes indésirables dans les groupes (2.50 vs. 2.13 $t_{(29)}=1,202$ ns). Le favoritisme réapparaît, dans la troisième condition expérimentale, lorsque le sujet a été invité à se prononcer sur une cible indésirable (2.90 vs. 1.50, $t_{(29)}= 6.01$ $p < .0001$). De plus, dans de cette dernière condition, une analyse corrélacionnelle indique que moins les sujets attribuent de l'internalité à une personne indésirable, plus ils en attribuent à l'endogroupe ($r=-.37$ $p < .04$).

Figure 15 : Score d'internalité attribuée à l'endogroupe et à l'exogroupe selon les conditions expérimentales (min. : 0 ; max. : 4)



Condition 1 : Possibilité de différenciation pro-endogroupe

Condition 2 : Impossibilité de différenciation pro-endogroupe

Condition 3 : Restauration possible de la différenciation pro-endogroupe

Discussion

Cette première expérience, quoique modeste dans son principe, montre que les sujets attribuent clairement plus d'internalité à leur groupe alors que les groupes n'étaient pas expérimentalement définis en fonction de leur valeur sociale.

De plus, ces résultats, pris dans leur ensemble, indiquent bien que le favoritisme par attribution d'internalité est sensible aux fluctuations provoquées au sein du contexte intergroupe. Lorsque l'endogroupe est désigné de façon à être plus positif que l'exogroupe, il se voit crédité de plus d'internalité ; cette différence s'estompant lorsqu'est pointée, explicitement, la présence de membres indésirables. Enfin, lorsqu'il est possible au sujet d'évaluer négativement une de ces personnes indésirables (en lui attribuant moins d'internalité qu'aux autres) l'endogroupe se voit attribuer plus d'internalité. Ce dernier résultat est interprétable du point de vue de la théorie de l'identité sociale, selon laquelle le sujet peut assimiler une cible indésirable à l'exogroupe de façon à rétablir le métacontraste et une différenciation positive. On peut aussi supposer qu'il soit, au moins en partie, interprétable dans une perspective de stigmatisation des déviants dans les groupes (Marques & Paez, 1994).

Encadré n°6
Perspectives de recherche
Attribution d'internalité et effet brebis galeuse :

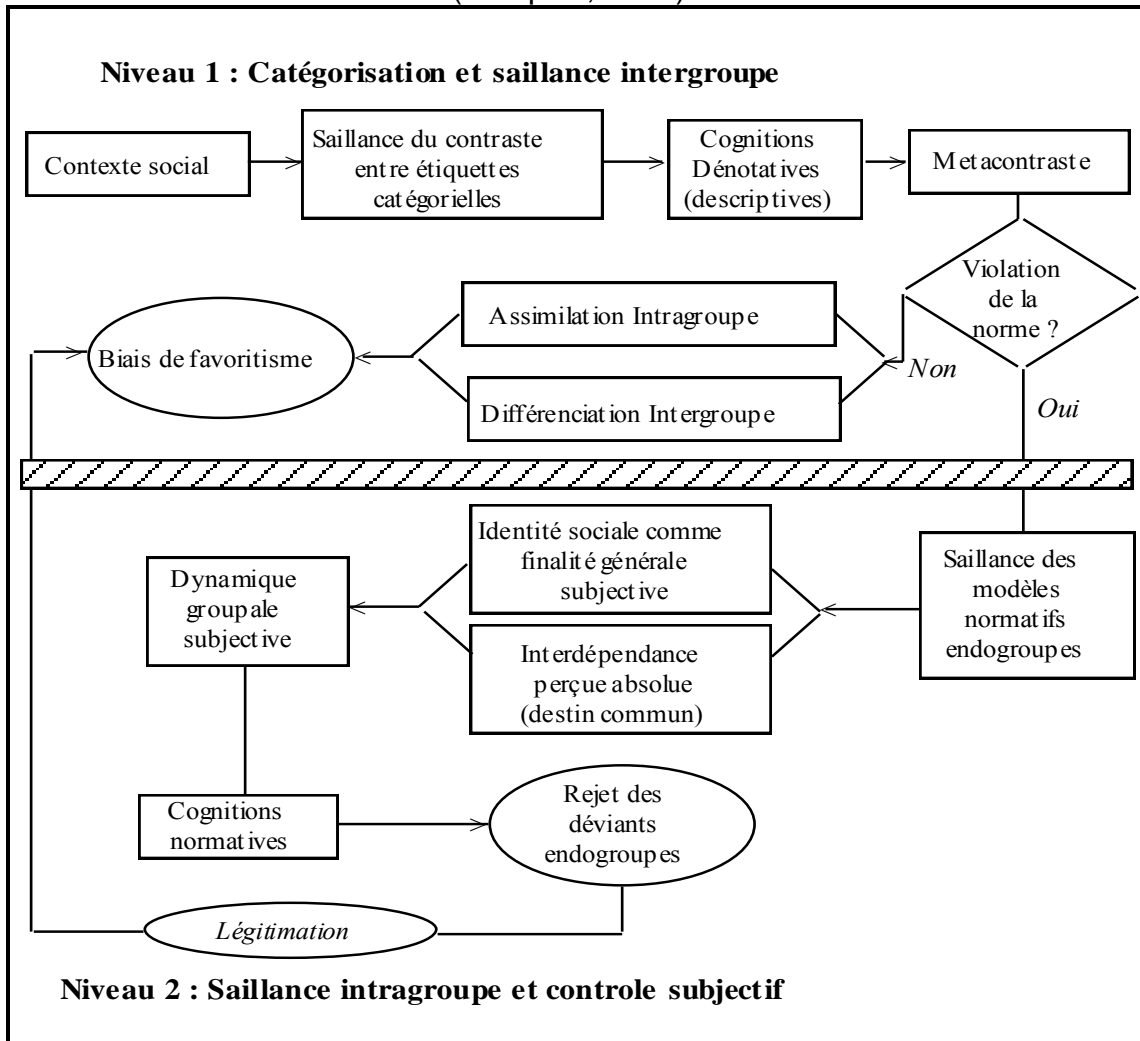
Au vue des résultats précédents, il n'aura sans doute pas échappé au lecteur que notre perspective de recherche est assez proche de celle qui conduit à l'effet "brebis galeuse" (Marques, 1990 ; 1993 ; Marques, Robalo & Rocha, 1992 ; Marques et Yzerbyt, 1988). En effet, si ces résultats sont interprétables du point de vue de la T.I.S., ils suggèrent fortement que la dévalorisation d'un membre indésirable endogroupe peut permettre la revalorisation de l'endogroupe lorsque celui-ci est dans une situation de menace identitaire (Marques, 1990). Dans le cas où une personne indésirable est présente, le biais de favoritisme pro-endogroupe ne semble se produire que lorsque le sujet a la possibilité d'évaluer celle-ci. Plus le sujet évaluera négativement celle-ci, plus il pourra valoriser son groupe (Marques & Paez, 1994). Néanmoins, le protocole expérimental que nous avons utilisé ici se prête peu à tester une hypothèse en termes d'effet "brebis galeuse". En effet, celui-ci n'est pas testé en tant que tel, toutes les conditions requises n'étant pas réunies.

Nous avons tout lieu de penser que les attributions d'internalité peuvent intervenir dans l'effet brebis galeuse. Une expérience ultérieure devrait alors impliquer la présence et l'évaluation de cibles indésirables de l'endo versus de l'exogroupe. La présence d'une cible indésirable de l'endogroupe devrait alors affecter le favoritisme endogroupe, ce qui ne serait pas le cas d'une cible indésirable de l'exogroupe. La cible endogroupe devrait aussi être jugée plus négativement que la même cible exogroupe. Il serait aussi nécessaire d'y adjoindre, pour plus de crédibilité, des mesures plus classiques de favoritisme et d'identification au groupe. Dans cette perspective, un autre mode de catégorisation devrait être utilisé. En effet, le mode de catégorisation ici évoqué peut laisser le sujet libre de choisir son groupe d'appartenance. Il peut ainsi laisser supposer au sujet qu'il est libre de redéfinir les frontières de ce groupe à sa convenance lorsque se présente une cible indésirable (simple rejet vers l'exogroupe). Un rejet tangible de la brebis galeuse est nettement plus probable dans le cadre de frontières intergroupes plus perméables. En effet, le modèle de l'effet brebis galeuse stipule que la brebis galeuse doit être clairement perçue comme faisant partie de l'endogroupe car l'interdépendance entre celle-ci et le sujet est la cause de la sévérité à son encontre. En faisant partie intégrante de l'endogroupe, elle peut d'autant plus être perçue comme menaçante et mettant en péril les standards normatifs du groupe.

Dans cette perspective expérimentale, il convient de prendre en compte le fait que la personne endogroupe indésirable sera particulièrement stigmatisée si elle représente une menace identitaire, et ce non pas seulement parce qu'elle empêche une différenciation positive avec l'exogroupe. Cette stigmatisation aurait surtout lieu lorsque la "brebis galeuse" est perçue comme menaçante pour les standards normatifs du groupe. Ainsi, plus les sujets s'identifient à leur groupe, plus ils jugent sévèrement la brebis galeuse. De la même façon, comme le montre Marques (1996), la stigmatisation de la brebis galeuse est particulièrement prononcée lorsque la cohésion du groupe est indispensable (par exemple, lorsque le groupe est défini sur une tâche d'opinion et que le groupe est déjà hétérogène quant à ses opinions). Enfin, le même auteur observe que cette stigmatisation du déviant se produit principalement lorsque les standards normatifs du groupe sont activés, c'est-à-dire lorsque le sujet a

connaissance de la norme de groupe ou lorsque ses jugements sont connus par l'endogroupe. La stigmatisation du déviant aurait pour objectif de préserver la cohésion de l'endogroupe autour de standards qui assurent une identité sociale satisfaisante et qui se sont trouvés menacés par la "brebis galeuse". Ce qui détermine le traitement d'une personne indésirable comme brebis galeuse n'est pas seulement sa valeur initiale, mais surtout le fait que cette personne viole une norme implicite ou explicite du groupe d'appartenance.

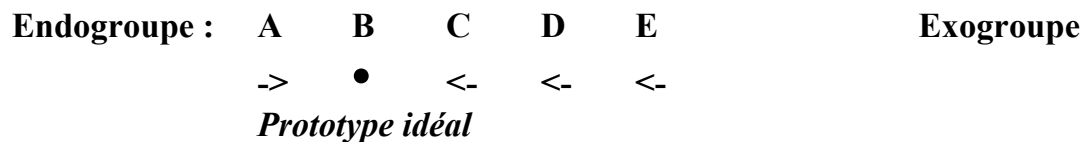
Figure 16 : La stigmatisation du déviant et le biais de favoritisme (Marques, 1996).



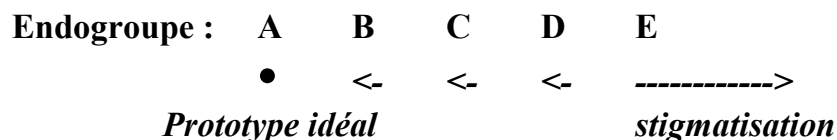
Standards normatifs, sévérité à l'égard de la brebis galeuse et processus d'influence : *A la suite du projet de recherche précédent et de la lecture de ce modèle, quelques idées peuvent être avancées en ce qui concerne l'influence sociale liée au processus intragroupe (et intrapsychique) du rejet de la "brebis galeuse". En effet, dans le cadre de l'approche Schachterienne des processus intragroupes envisagée par Marques (1996), le rejet évaluatif de la "brebis galeuse" devrait produire un resserrement des rangs, une homogénéité, autour des standards normatifs du groupe. Ce resserrement autour des standards normatifs devrait apparaître en ce qui concerne la perception que le sujet a de lui-même ou des autres membres du groupe. Lorsque le sujet aurait la*

possibilité de stigmatiser la brebis galeuse, l'identification et la stigmatisation de la brebis galeuse entretiendraient des rapports étroits. D'une part l'identification du sujet aux standards du groupe devrait être prédictive de l'amplitude avec laquelle il va stigmatiser le déviant qui remet en cause ces standards. D'autre part, l'identification du sujet à son groupe devrait diminuer lorsqu'il n'a pas la possibilité de stigmatiser la brebis galeuse. Enfin, les sujets ayant le plus fortement stigmatisé la brebis galeuse devraient être ceux qui s'identifient à nouveau le plus fortement aux standards normatifs du groupe. Si la stigmatisation d'un déviant permet effectivement de moduler l'identification du sujet aux standards du groupe, on est là en présence d'une piste intéressante en matière de processus intragroupes d'influence sociale²².

Rappelons que, pour Turner (1991), la norme du groupe (incarnée par un membre prototypique) ne reflète pas seulement la position moyenne des opinions des membres (par convergence) mais prend en compte la norme exogroupe afin de s'en différencier (par polarisation). Les processus de différenciation intergroupes seraient donc de nature à produire un changement d'attitude.



Il n'est pas exclu, à l'heure actuelle, que des processus de différenciation intragroupe, comme l'effet brebis galeuse, soient aussi à l'oeuvre dans le cadre de l'influence sociale.²³ Ainsi, en appliquant un modèle de socialisation des individus en groupe, Levine & Moreland (1985), font remarquer que le déviant a une influence certaine sur le groupe. Lorsque sa conduite viole les attentes du groupe, cela peut amener le groupe à s'engager dans un contrôle plus fréquent des comportements, à accroître le nombre de dimensions comportementales évaluées et à devenir plus punitif en réaction à la déviation comportementale. Le point de vue envisagé par Marques concerne plus précisément l'influence. Celui-ci n'envisage pas seulement les réactions punitives à l'égard des déviants, mais aussi l'évolution des standards normatifs du groupe par polarisation suite à une stigmatisation.



De ce point de vue, il est possible d'imaginer qu'un certain nombre de facteurs peuvent amplifier cette influence comme le statut ou la nature du

²² Que l'identification soit un antécédent ou une *rationalisation* de la stigmatisation.

²³En effet, pour Turner (1991 p. 210), la minorité intragroupe ne peut avoir d'influence que lorsqu'il n'est pas possible de la recatégoriser dans un exogroupe. Néanmoins, rien ne permet d'envisager que la minorité à laquelle il fait référence soit perçue comme une brebis galeuse remettant en cause les standards normatifs du groupe.

déviant. Comment réagirait-on lorsque le leader transgresse lui-même les standards normatifs du groupe ? Incriminerait-on le leader et polariserait-on davantage ces standards, et ce plus que si ce n'était le fait d'individus ordinaires (par analogie à la "Révolution culturelle") ? Ou au contraire, si cette déviance était attribuée à l'inadéquation des standards normatifs, en changerait-on parce qu'ils conduisent le groupe à sa propre perte ? Souhaitera-t-on alors se rapprocher des standards d'un exogroupe devenu moins menaçant (par analogie à l'effondrement du communisme stalinien) ?

Une autre variable pourrait s'avérer tout aussi intéressante comme par exemple la pertinence de la dimension sur laquelle la brebis galeuse est déviante. Supposons qu'une transgression sur une dimension pertinente et normative se produise en même temps qu'une transgression sur une dimension non pertinente (cas des toxicomanes qui ne seraient pas si dérangeants s'ils ne véhiculaient pas le Sida et la criminalité). La transgression qu'ils produisent sur une dimension peu pertinente (la toxicomanie) ne sera-t-elle pas d'autant plus rejetée par le groupe parce qu'elle s'accompagne de déviances sur des dimensions pertinentes (santé de la population, équilibre des rapports sociaux) à tel point que le groupe peut rendre pertinente cette dimension à l'origine non pertinente (par exemple, l'interdiction de l'usage de drogues est relativement récente).

Attribution d'internalité et polarisation normative :

Nous avons tout lieu de penser que les attributions d'internalité serait un moyen intéressant de tester l'effet brebis galeuse (et la revalorisation consécutive du groupe d'appartenance). En effet, attribuer une attitude interne à une personne est une attribution de normativité. Or rappelons-le, c'est sur les dimensions pertinentes de l'identité sociale du groupe que l'on peut espérer une polarisation de l'attitude du groupe. La sensibilité du sujet à la norme de groupe pourrait être amplifiée par l'attribution d'une valeur qui relève d'une norme générale. Enfin, de la même façon que Brickman (1982) montre que l'on est plus enclin à aider une personne que celle-ci explique de façon interne la situation dans laquelle elle se trouve, ne peut-on imaginer que l'on stigmatiserait moins une brebis galeuse qui aurait expliqué de façon interne sa déviance. Il se pourrait que l'on soit plus sévère avec un déviant qui explique sa déviance de façon externe et ce d'autant plus qu'il ferait partie de l'endogroupe. Il se peut aussi qu'un déviant externe, plus qu'un déviant interne, amène le sujet à se polariser dans le sens d'attitudes endogroupes particulièrement normatives.

Si ces réflexions prospectives dépassent quelque peu le thème de cet encadré, elles illustrent le caractère heuristique et transposable de la théorie de l'effet brebis galeuse en matière d'influence sociale. Les rapprochements que nous proposons entre ce modèle théorique et celui de la norme d'internalité, nous incitent fortement à penser qu'ils peuvent être transposables aux processus de changements sociaux, tout autant que la théorie de l'identité sociale ou de l'autocatégorisation. Cette perspective dépasse certes les objectifs de cette thèse et les preuves empiriques doivent être accumulées...

B. 2. Expérience 7 : "Favoritisme pro-endogroupe par attribution d'internalité et de stratégies d'autovalorisation"

Le principe de catégorisation endo/exogroupe que nous avons utilisé lors de l'étude précédente semble effectivement produire un favoritisme pro-endogroupe par attribution d'internalité assez puissant. En effet, d'une part l'endogroupe se voit attribuer plus d'internalité que ne le voudrait le hasard, alors que d'autre part l'exogroupe se voit attribuer moins d'internalité que ne le voudrait le hasard. Il est possible que l'évocation de relations potentiellement conflictuelles des relations entre les groupes ait incité les sujets à stigmatiser l'exogroupe (où à ne pas le stigmatiser lorsqu'est fait référence à la présence de personnes indésirables).

Ce contexte semblait donc particulièrement propice pour tester à nouveau les attributions d'autovalorisation observées lors de l'expérience 4. Rappelons que les sujets attribuent à une cible antipathique le fait de devenir autoccomplaisante. A l'opposé, les sujets attribuent à une personne sympathique le fait de devenir plutôt modeste dans ses attributions. La présente étude vise à reproduire ces effets dans le cadre de relations intergroupes. Nous pourrions ainsi montrer que le sujet peut utiliser à la fois l'attribution d'internalité et l'attribution de stratégies d'autovalorisation pour différencier positivement l'endogroupe. On peut donc faire l'hypothèse que, dans le contexte d'une autocatégorisation identique à celle utilisée précédemment, les sujets attribueront non seulement plus d'internalité à l'endogroupe, mais aussi une stratégie d'autoprésentation plus conforme aux pratiques d'évaluation (c'est-à-dire modeste plutôt qu'autoccomplaisante).

De tels résultats seraient de nature à montrer que les explications sont prêtées à autrui principalement du fait de leurs aspects évaluatifs. Plus précisément, nous partons ici du principe que, dans les relations entre groupes, les gens ne se contentent pas de leurs propres opinions pour se comporter (les explications qu'ils donnent pour expliquer le comportement des uns ou des autres). Ils peuvent aussi prendre en compte les explications, réelles mais souvent supposées, d'autrui, que ce soit à l'intérieur de leur groupe ou dans les rapports intergroupes, et que ces explications sont dotées de valeur en fonction de l'activité évaluative du sujet.

Vue générale de l'expérience 7

Comme lors de l'étude précédente, les sujets, après avoir désigné un endogroupe et un exogroupe, devaient indiquer les explications choisies par un individu ordinaire de chaque groupe. Cependant cette fois, le sujet devait pour chaque

explication mentionner sur la même échelle non seulement l'attitude privée de la cible (ce qu'elle pense) mais aussi son attitude publique (ce qu'elle dit). Les sujets devaient, en fin de questionnaire, indiquer si eux-mêmes et les gens en général percevaient chaque cible comme étant quelqu'un de bien.

Population

Quarante deux sujets, étudiants et étudiantes non psychologues inscrits en première année de sciences sociales à l'Université Pierre Mendès-France, ont participé à cette étude. Cette étude s'intégrait dans le cadre d'un cours optionnel d'introduction à la psychologie auquel ils s'étaient inscrits. Ils se sont vus proposer à la fin d'une séance d'introduction un exercice pratique devant servir d'illustration à la première partie de ce cours. La passation s'est faite de façon collective.

Matériel expérimental

Le matériel était constitué d'un questionnaire (Cf. annexes 7) où il était d'abord demandé au sujet de désigner un groupe auquel il avait le "sentiment d'appartenir" ainsi qu'un autre groupe auquel leur groupe est "opposé et/ou avec lequel leur groupe est en compétition et/ou en conflit".

Le sujet se voyait présenter soit un comportement soit un renforcement, soit désirable soit indésirable. Chaque événement était suivi de quatre explications, deux étant internes et deux étant externes, stables ou instables. Il s'agissait des mêmes explications que pour l'expérience 4. Chaque explication était suivie d'une échelle en sept points (-3 = pas du tout ; +3 = tout-à-fait).

Déroulement

Après que le sujet ait désigné les deux groupes, il lui était demandé ce qu'un "individu ordinaire du groupe auquel le sujet avait le sentiment d'appartenir" *versus* "un individu ordinaire du groupe opposé" était susceptible de penser et/ou de dire pour expliquer un événement.

Mesure du favoritisme pro-endogroupe par attribution d'internalité et d'autovalorisation :

Pour cela, le sujet était convié à répondre sur la page suivante où les explications étaient mentionnées deux fois. Ils devaient cocher pour chaque explication sur une même échelle ce qu'ils estimaient être pensé (avec un "P") et/ou dit (avec un "D") par la première cible. Il devait faire de même pour la seconde cible.

Un score d'internalité a été calculé à partir du même principe que lors de l'expérience 4 (min. : -6, max : +6).

Mesure du favoritisme pro-endogroupe en termes de jugement :

Sur une troisième page le sujet devait indiquer pour chacune des deux cibles si elle était de son point de vue quelqu'un de bien (min. -3, max: +3). Un biais de favoritisme pro-endogroupe était calculé en soustrayant le jugement donné pour la cible exogroupe à celui donné pour la cible endogroupe (min. : -6 max. : +6).

Le sujet devait aussi indiquer pour chacune des deux cibles si elle était quelqu'un de bien du point de vue des gens en général (min.: -3, max: +3). Une seconde mesure du favoritisme pro-endogroupe était calculée de la même façon que la précédente. Cette mesure ne devait pas être supérieure au hasard, signifiant ainsi que les groupes étaient contrastés quant à la valeur du seul point de vue du sujet.

Ces deux mesures avaient aussi pour finalité de permettre à titre exploratoire des analyses corrélationnelles entre le favoritisme pro-endogroupe ainsi mesuré et le favoritisme pro-endogroupe par attribution d'internalité et par attribution d'autovalorisation.

Résultats

Les résultats principaux sont donnés dans les tableaux 8 et 9 et représentés dans la figure 17.

Mesure du favoritisme pro-endogroupe en termes de jugement

Le biais de favoritisme pro-endogroupe est significatif dans les jugements que le sujet fournit pour lui-même ($M=2.2$, $t_{(40)}=5.573$ $p < .0001$) mais pas dans les jugements qu'il prête aux gens en général (0.54 , $t_{(40)}=1.34$ $p > .18$).

Mesure du favoritisme pro-endogroupe par attribution d'internalité et d'autovalorisation

Tableau 8 : Scores d'internalité attribuée aux cibles en fonction de l'appartenance de la cible, la désirabilité et l'action (Penser/Dire):

cibles	PENSER		DIRE	
	événement désirable	événement indésirable	événement désirable	événement indésirable
endogroupe	0.81 (2.87)	0.45 (2.56)	-0.48 (3.61)	0.83 (2.84)
exogroupe	0.14 (3.42)	-0.98 (2.87)	1.48 (3.53)	-1.88 (2.88)

(min. : -6 ; max. : +6)

Le plan 2(désirabilité) x2 (comportement vs. renforcement) x2(endogroupe vs. exogroupe) x2(PENSE/DIT) a été traité par ANOVA avec le score d'internalité attribuée comme variable répétée sur les deux derniers facteurs.

L'effet simple de l'appartenance manque à être significatif : (endo. : 0.41 vs. exo. :-0.31 $F(1,38) = 2.1$ $p < 0.16$). Néanmoins, le score d'internalité attribuée pour ce que pense la cible endogroupe est plus important que pour ce que pense la cible exogroupe (endo : 0.63 vs. -0.42 $t_{(41)}=2.06$ $p < 0.05$).

L'interaction entre l'appartenance et la désirabilité est effectivement observée ($F(1,38) = 8.9$ $p < 0.005$) : il est attribué plus d'internalité à une cible endogroupe qu'à une cible exogroupe pour l'explication d'un événement indésirable (0.64 vs. -1.43 $F(1,38) = 10.7$ $p < 0.01$) alors que rien de tel n'est observé pour l'explication d'un événement désirable (0.17 vs. 0.81 $F(1,38) < 1$ ns).

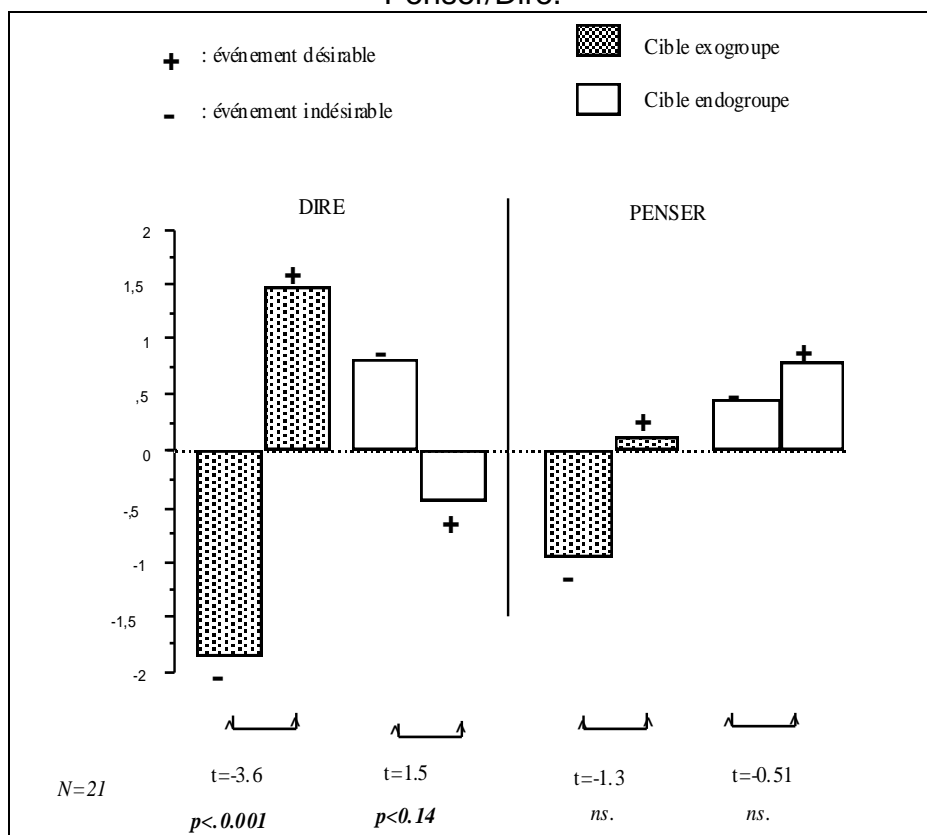
Comme attendu, l'interaction entre appartenance, désirabilité et l'action (penser/dire) prêtée à la cible est significative ($F(1,38) = 11.3$ $p < 0.002$) :

- Pour l'explication d'un événement désirable, l'appartenance et l'action prêtée à cible entrent en interaction ($F(1,19) = 7.5$ $p < 0.02$) : Le score d'internalité attribuée à la cible endogroupe est tendanciellement plus important concernant ce qu'elle pense que ce qu'elle dit (0.81 vs. -0.47 $F(1,19) = 3.7$ $p < 0.07$). A l'inverse

l'internalité attribuée à la cible exogroupe est plus importante concernant ce qu'elle dit plutôt que pour ce qu'elle pense (1.48 vs. 0.14 $F(1,19) = 3.8$ $p < 0.07$).

- Pour l'explication d'un événement indésirable, l'appartenance et l'action prêtée à la cible entrent en interaction ($F(1,19) = 3.8$ $p < 0.07$) : l'internalité attribuée à la cible exogroupe est, cette fois plus faible pour ce qu'elle dit plutôt que pour ce qu'elle pense (-1.88 vs. -0.98 $F(1,19) = 3.4$ $p < 0.08$). A l'inverse, une cible endogroupe est plus interne pour ce qu'elle dit plutôt que pour ce qu'elle pense, quoique de façon non significative (0.83 vs. 0.45 $F(1,19) < 1$ ns).

Figure 17 : Score d'internalité attribuée à une cible endogroupe *versus* exogroupe pour l'explication d'un événement désirable *versus* indésirable et de la variable Penser/Dire.



Analyses corrélationnelles entre les différents biais de favoritisme :

A la lecture de ces résultats nous avons calculé le biais de favoritisme pro-endogroupe lié à l'attribution d'internalité (Attribution d'internalité pour ce que pense la cible endogroupe plutôt que la cible exogroupe) ainsi que le biais de favoritisme par attribution d'autovalorisation (tendance de l'exogroupe plutôt que de l'endogroupe à devenir plus autocoplaisant dans son attitude publique plutôt que privée)

Tableau 9 : Corrélations entre diverses mesures du biais de favoritisme pro-endogroupe.

Favoritismes pro-endogroupe : Mesures sur les jugements

	de la part du sujet	prêté aux gens en général
Dans les explications:	Favoritisme par attribution d'internalité $r=+.20$ $p>.20$	$r=+.37$ $p < .02$
	Favoritisme par attribution d'autovalorisation $r=+.34$ $p < .03$	$r=+.17$ $p>.29$

L'ensemble des corrélations sont positives. Deux seulement atteignent le seuil de significativité :

- Plus le sujet favorise son groupe, plus il prête une stratégie d'autovalorisation complaisante à l'exogroupe plutôt qu'à l'endogroupe.
- Plus le sujet pense que les gens favorisent dans leur jugement l'endogroupe, plus le biais de favoritisme lié à l'internalité est important.

Discussion

Les résultats que nous obtenons sont relativement similaires à ceux que nous avons obtenus en opposant des cibles sympathiques à des cibles antipathiques. En outre, ils confirment qu'il est attribué globalement plus d'internalité à une cible endogroupe qu'exogroupe et ce notamment pour ce que ces cibles *pensent* .

Plus que tout autre chose, émerge ici une représentation de l'exogroupe comme extrêmement autocomplaisant. Il semble bien que l'autocomplaisance de l'exogroupe, notamment pour ce qui est verbalisé, soit le résultat le plus saillant. En effet, l'exogroupe est relativement consistant entre ce qu'il pense et ce qu'il dit mais c'est principalement en se comportant, aux yeux des sujets, de façon autocomplaisante. La modestie de l'endogroupe en revanche n'est pas clairement observée, quoique l'endogroupe tende effectivement à s'attribuer de façon moins nette la responsabilité des événements désirables.

Les corrélations indiquent que le favoritisme par attribution d'internalité (ce que pensent les cibles) est en rapport avec les jugements évaluatifs des "gens en général" plus qu'il ne reflète l'attitude propre au sujet. Le favoritisme pro-endogroupe du sujet est plus en rapport avec les stratégies d'autovalorisation attribuées aux groupes. Ainsi, plus le sujet attribue à la cible exogroupe une stratégie autocomplaisance, plus il exprime dans ses jugements un favoritisme pro-endogroupe.

C'est donc de façon consistante qu'apparaissent dans ces données les stratégies d'autovalorisation prêtées à l'exogroupe et orientées vers autocomplaisance (abuser les autres sur sa propre valeur, en s'attribuant la positivité des choses désirables qui nous arrivent et en rejetant la responsabilité des événements non désirables). Et ce, d'autant plus lorsque la cible s'adresse à autrui. Remarquons que ce point est tout-à-fait conforme aux points de vue de Levine et Campbell (1972) concernant la perception des membres de l'exogroupe

en ces termes : "1) Ils sont égoïstes et centrés sur eux-mêmes. 2) Ils ne voient que leur intérêt et sont exclusifs. 3) Ils s'aiment plus qu'ils ne nous aiment. 4) S'ils le peuvent, ils nous trompent. Ils n'ont pas le sens de l'honnêteté ni de code moral dans leurs affaires avec nous. [...] 6) Ils sont immoraux [...]." Ceci est aussi conforme à un travail de Peeters (1992, rapporté par Leyens et al., 1996) montrant que la représentation stéréotypée de l'exogroupe est constituée de traits de nature à servir les intérêts de celui-ci mais étant toujours négativement profitables à autrui. De tels processus mériteraient sans doute plus d'attention de la part des psychologues sociaux travaillant sur le favoritisme pro-endogroupe.

Rappelons que ce lien entre le favoritisme pro-endogroupe et les stratégies prêtées à l'exogroupe est conforme aux travaux récents de Moy & Ng (1996) en contexte minimal. Ceux-ci constatent que les sujets associent les stratégies de répartition de points non équitables aux membres de l'exogroupe plus qu'à ceux de l'endogroupe et que c'est, semble-t-il, sur la base de cette inférence que les sujets en viennent, à leur tour, à adopter une attitude tout aussi peu équitable. Il semble que de tels résultats apportent un éclairage nouveau sur les processus de stigmatisation de l'exogroupe associés au favoritisme pro-endogroupe, laissant envisager que la stigmatisation n'est pas seulement une conséquence du favoritisme endogroupe mais qu'elle y participe sans doute plus qu'on ne le pense.

Il semble que le sujet, dans ses jugements, prenne effectivement en compte les opinions, réelles mais souvent supposées, d'autrui. Ceci n'est peut-être pas très étonnant dans la mesure où dans ces deux recherches, comme dans les précédentes (Dubois & Beauvois, 1996 ; Beauvois et al., à paraître) les groupes ont une réalité sociale et une histoire d'interactions non expérimentales.

Quelques limites à une interprétation entre termes de pure valeur

Certaines critiques peuvent être faites concernant le paradigme de catégorisation tel que nous l'avons opérationnalisé. Les sujets se sont certes autocatégorisés dans des groupes qu'ils jugent plus favorablement que l'exogroupe. Cependant, le fait que ces groupes soient réels et non pas minimaux suscitent quelques problèmes. Ceci est d'autant plus pertinent ici que les consignes d'autocatégorisation que nous avons utilisées pouvaient rendre visibles les objectifs de la recherche.

Indépendamment de la procédure ici utilisée, un autre problème semble inhérent à la mise en scène de groupes réels et connus de longue date par le sujet. En effet, il se peut que le sujet ait accès à plus d'informations individualisées à propos des membres d'un endogroupe bien connu de lui. À l'opposé l'exogroupe serait plus homogène et les membres qui le composent

seraient vus comme plus similaires (Mullen et Hu, 1989, Devos, Comby et Deschamps, 1995). Partant de ce principe, il serait normal que les explications internes, plus informatives en termes de personnalité, aient plus de chances d'être acceptées comme vraisemblables pour l'endogroupe que pour l'exogroupe. Les résultats de l'étude précédente montrant que l'on prête des stratégies d'autovalorisation complaisantes à l'exogroupe n'apporteraient finalement guère plus d'arguments en faveur d'une attribution d'explications relevant d'une réelle attribution de valeur. En effet, il est peut-être normal que les gens voient l'exogroupe conflictuel comme plus complaisant à l'égard de lui-même, les attributions de complaisance étant fréquentes dans les relations entre groupes (Hewstone, 1990). Il se peut aussi que les sujets se catégorisent dans des groupes qui ont plus de valeur dans la hiérarchie sociale et dont les membres utilisent plus fréquemment les explications internes potentiellement contrôlables (en effet rappelons que celles-ci sont définies comme étant celles "qui accentuent le poids de l'acteur comme facteur causal"). Par ailleurs, l'expérience 6 manque à montrer que le favoritisme par attribution d'internalité est corrélé avec le favoritisme évaluatif exprimé par le sujet. Il semble que le sujet ne soit sensible qu'aux aspects motivationnels et à la supercherie qu'il attribue à l'exogroupe. On peut alors supposer que la corrélation entre l'attribution globale d'internalité et le favoritisme exprimé par le sujet lui-même n'est pas significativement observée parce que le sujet a été absorbé par les aspects motivationnels des stratégies d'autovalorisation. Importantes à ses yeux, ces stratégies auraient affecté l'évaluation qu'il a faite des groupes, plus que n'a pu le faire l'attribution d'internalité. Un paradigme mettant en scène différents aspects des attributions d'explication n'est peut-être pas le contexte le plus approprié pour observer une corrélation particulière. Par ailleurs, afin de rejeter les différentes explications alternatives que nous venons de mentionner, et d'être sûr que l'internalité attribuée est authentiquement une attribution de valeur à l'endogroupe encore faut-il être dans une situation où le groupe n'est pas un groupe réel à propos duquel le sujet dispose de plus d'informations (un contexte intergroupe minimal par exemple).

B. 3. Expérience 8 : "Favoritisme pro-endogroupe par attribution d'internalité en contexte minimal"

Dans le souci de pallier les limites des deux expériences précédentes²⁴, la présente étude impliquera des groupes minimaux. En effet, l'utilisation du

²⁴La présente étude devrait satisfaire à la critique apportée par un reviewer estimant que

paradigme des groupes minimaux devrait permettre de contrôler avec plus de certitude les éventuelles asymétries de pouvoir effectif entre les groupes (pouvoir qui pourrait être une source objective de contrôle ou représenter un enjeu manifeste dans la comparaison sociale intergroupe). Dans ce paradigme, le sujet est catégorisé dans un groupe dont il ne connaît pas les membres et qui repose sur des bases infondées. On peut éviter ainsi les connaissances antérieures que le sujet peut avoir des membres de son groupe.

Afin de rendre moins visibles les hypothèses expérimentales qu'elles ne pouvaient l'être au cours des expériences précédentes, nous avons eu à nouveau recours à un paradigme de reconnaissance où le sujet doit reconnaître les propos explicatifs que les cibles ont donnés lors d'une première phase. Cette fois, afin de garantir que le sujet ne puisse pas suspecter l'aspect artéfactuel de cette requête, nous proposons de réellement faire entendre au sujet des explications internes et externes (en proportions équivalentes) formulées par les membres de l'endogroupe et de l'exogroupe. Cette nouvelle opérationnalisation du paradigme d'identification est similaire au fameux paradigme "Qui a dit quoi ?" ("Who said what ?) mis en place par Taylor, Fiske, Etcoff et Ruderman (1978). Ces auteurs avaient présenté aux sujets des cibles endogroupes et exogroupes formulant divers propos. Lors d'une seconde tâche, les sujets devaient appairer chaque propos avec son émetteur. Les auteurs observaient alors que les sujets tendaient plus fréquemment à confondre les propos de gens de l'exogroupe plus qu'ils ne confondaient les propos de gens de l'endogroupe. Pour ces auteurs ce résultat est l'expression d'une perception homogène de l'exogroupe (pour les effets d'homogénéité voir Jones, Wood et Quattrone, 1981 ; pour une revue : Mullen et Hu, 1989).

La principale hypothèse que nous formulons ici, à la suite des recherches précédentes, concerne l'expression du favoritisme pro-endogroupe. Ainsi, les sujets devraient associer plus souvent, dans leurs appariements, les explications internes avec l'endogroupe et les explications externes avec l'exogroupe. Une mesure finale du favoritisme devrait nous permettre de vérifier que cette situation minimale provoque effectivement un favoritisme évaluatif pro-endogroupe et que le favoritisme par attribution d'internalité attendu participe bien au processus général de favoritisme évaluatif pro-endogroupe.

l'expérimentation avec des groupes réels (Dubois et Beauvois, 1996 ; Beauvois, Gilibert, Pansu et Abdellaoui, à paraître) n'est sans doute pas le contexte le plus approprié pour parler de l'attribution d'internalité comme d'une attribution de valeur en tant que telle, celle-ci pouvant recouvrir d'autres processus.

Taylor et al. (1978) observèrent que les sujets faisaient des erreurs d'appariement plus fréquemment en confondant les propos des personnes d'un même groupe (erreurs intragroupes) qu'en confondant les propos de personnes de deux groupes différents (erreurs intergroupes). De façon consistante avec notre hypothèse de favoritisme par attribution d'internalité, quel que soit la nature des erreurs d'appariements, l'endogroupe devrait se voir attribuer plus souvent les explications internes qu'externes et l'exogroupe les explications externes plutôt qu'internes.

L'analyse des appariements corrects devrait nous permettre de savoir à titre exploratoire si, comme dans l'étude de Taylor et al. (1978), les sujets font plus souvent des appariements corrects pour l'endogroupe que pour l'exogroupe. En effet, pour ces auteurs, la perception de l'endogroupe est généralement plus complète et plus exacte que ne l'est la perception de l'exogroupe. Nous essaierons alors de voir si la nature interne ou externe des explications affecte ces effets.

Vue générale de l'expérience 8

Les sujets, recrutés pour un "un test des styles perceptifs", se trouvaient aléatoirement catégorisés par l'attribution d'un style perceptif à l'issue de ce test fictif. Des cibles endogroupes et exogroupes leur était alors présentées, associées à la l'énonciation de propos contenant aussi souvent des explications internes qu'externes. À l'issue de cette présentation, ils avaient pour tâche d'appareiller le propos à son émetteur.

L'expérience se terminait par des questions complémentaires où le sujet était amené à dire dans quelle mesure il était susceptible de s'entendre avec des gens de son propre groupe et des gens de l'exogroupe. Il devait aussi mentionner si lui-même se disait souvent ce qu'il avait entendu dire en se prononçant de façon binaire sur chacune des explications qu'il venait d'entendre. Enfin, il était demandé de la même façon d'indiquer si, de son point de vue, "quelqu'un de bien" utiliserait ces mêmes explications²⁵.

Population

Trente deux sujets, étudiants et étudiantes en première année de psychologie à l'Université Pierre Mendès-France ont été recrutés pour une expérience consistant en la passation d'un "test de style perceptif" et d'un test de mémoire.

²⁵Cette dernière mesure avait pour objectif de montrer que le sujet associe bien de l'internalité à des cibles connotées positivement.

Seize d'entre eux étaient informés que leur style perceptif était "configural" et 16 autres que leur style était "structural".

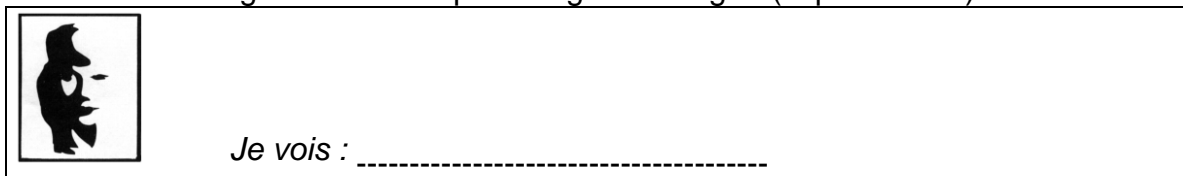
Matériel

Procédure de catégorisation minimale

Le test visait à amener le sujet à penser qu'il avait un style particulier et que, pour cette raison, il faisait partie d'un groupe de sujets particulier (les "structuraux" versus les "configuraux").

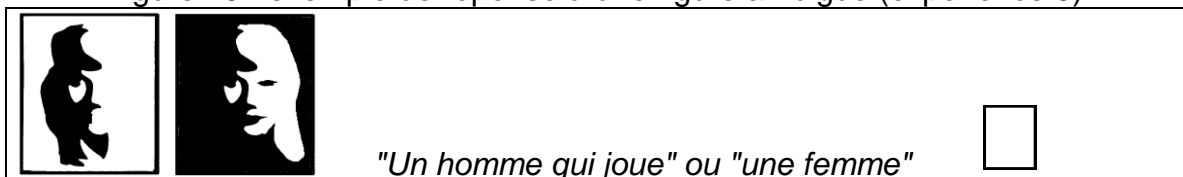
Pour des raisons de crédibilité, l'expérimentateur commençait par demander au sujet (étudiant/e) s'il avait abordé en cours "le test des figures de Boring". Ce test est constitué de 9 figures ambiguës (Cf. annexes 8.1 et 8.2). Il était dit au sujet que les réponses à ce test permettaient de déterminer s'il est "plutôt d'un style perceptif structural ou configural". Voici, par exemple, une de ces figures au moment du test :

Figure 18 : exemple de figure ambiguë (expérience 8)



Pour chacune des neuf figures brièvement présentées, le sujet doit verbaliser la première chose qu'il voit et la noter sur la feuille réservée à cet effet²⁶. Après avoir répondu pour les neuf figures, le sujet peut alors voir les deux catégories de réponses les plus fréquentes pour chaque image. Voici, par exemple, la même figure lorsque l'expérimentateur montre au sujet les deux réponses effectivement envisageables :

Figure 19 : exemple de réponse à une figure ambiguë (expérience 8)



L'expérimentateur simule alors une cotation des 9 réponses du sujet de telle sorte que chaque sujet reçoive de fait un score de 8 sur 9. Le sujet est alors

²⁶ Étant donné qu'est présentée une feuille de dépouillement où apparaît seulement deux types de réponses, l'expérimentateur incite le sujet à reformuler sa réponse avant de la noter de telle sorte qu'elle se rapproche autant que possible d'une des deux réponses prévues sur cette feuille.

informé de son résultat et de son style perceptif. Pour cela, l'expérimentateur lui lit une notice en s'excusant du "caractère quelque peu technique de celle-ci".

Notice :

- MISE A PLAT ET EVALUATION DES STYLES -

De 7 à 9 : **STRUCTURAL**(vs. CONFIGURAL)

Score indiquant une attitude perceptive clairement basée sur un style dit "structural" (*versus* "configural"). Le sujet est nettement sensible à la structure (*versus* configuration) des éléments perçus.

Il y a, de plus, certitude que le sujet partage les valeurs, attentes et comportements propres au style "structural" (*versus* "configural"). Avec un score supérieur ou égal à (8), il se différencie d'autant plus d'un style "configural" (*versus* "structural"). Un tel score indique une ouverture ostensiblement "structurale" (*versus* configurale)" sur son entourage physique et humain de la vie quotidienne.

Explications : Seize explications causales ont été élaborées pour les besoins de l'expérience, 8 d'entre elles étaient internes, 8 autres étaient externes ; 8 étaient plutôt stables et 8 autres plutôt instables. Afin d'éviter que n'interviennent à nouveau des attributions de stratégies d'autovalorisation présentes à l'expérience précédente, nous nous sommes basé sur des attentes générales évoquant aussi bien l'éventualité d'un événement désirable qu'indésirable (Cf. annexes 8.3). Ces explications concernaient quatre événements (2 renforcements et 2 comportements) avec quatre explications par événement (sur le principe 2(interne *versus* externe) x2(stable *versus* instable)).

Exemple de comportement:

Que je rende ou non service à quelqu'un, je me dis que cela dépend de mon amabilité. (*explication interne/stable*)

Que je rende ou non service à quelqu'un, je me dis que cela dépend de ma bonne volonté. (*explication interne/instable*)

Que je rende ou non service à quelqu'un, je me dis que cela dépend de cette personne plus que de moi. (*explication externe/stable*)

Que je rende ou non service à quelqu'un, je me dis que cela dépend des nécessités du moment. (*explication externe/instable*)

Dans la phase de présentation, chaque sujet entendait, dans un ordre aléatoire, 16 explications d'événements, chacune formulée par une cible différente. Huit explications étaient énoncées par 8 cibles endogroupes (parmi lesquelles quatre explications externes et quatre explications internes) et 8 autres, de même nature, étaient énoncées par 8 cibles de l'exogroupe. Les différents événements et les explications étaient entièrement contrebalancées entre les groupes.

Visages (Cf. annexes 8.4): Les seize cibles étaient chacune présentée sous forme d'une photographie scannée en couleur. Il s'agissait de 16 visages d'étudiants tout venant, de type européen, de sexe masculin sans signe distinctif, tous vêtus à l'identique (chemise crème sur fond mat). Ces 16 photographies étaient réparties en deux ensembles homogènes quant à leur discriminabilité sur la base de mesures initiales d'identification. Chaque série de 8 visages représentait, de façon contrebalancée, soit les membres de l'endogroupe soit les membres de l'exogroupe.

Procédure

La passation se déroulait en deux temps, pour une moyenne de 20 à 25 minutes par sujet. (Les consignes sont présentées en annexes 8.5).

Phase 1 : Catégorisation minimale sur la base d'un test de style perceptif

Le sujet passait dans un premier temps le test de style perceptif et se voyait attribuer un score de 8 sur 9 à ce test. L'expérimentateur le catégorisait aléatoirement dans un des deux styles perceptifs (configural vs. structural), puis lui lisait la notice supposée correspondre à ce style en précisant que lui-même et le sujet pourront y revenir à la fin de l'étude si le sujet en éprouvait le besoin. Il lui donnait cette notice à relire le temps de programmer l'ordinateur sur lequel s'effectuait la tâche suivante.

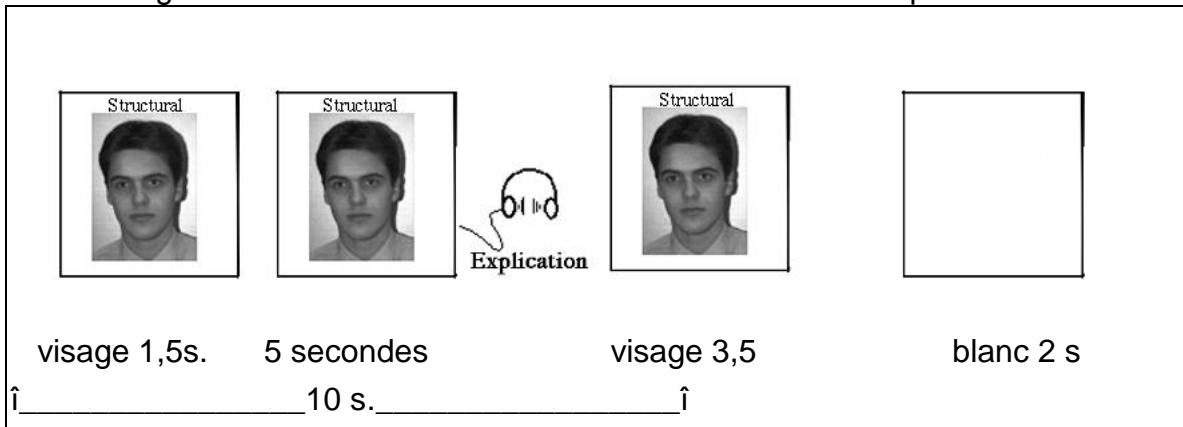
Phase 2 : Présentation de cibles endogroupes et exogroupes formulant des explications causales

Le sujet muni d'un casque audio était alors placé devant un écran d'ordinateur et recevait pour consigne de bien écouter ce que disait chacune des personnes présentées. Il était en outre prévenu que les personnes présentées étaient toutes de sexe masculin et portaient la même chemise pour la photographie et que ce qu'il allait entendre était ce que les personnes avaient répondu à des débuts de phrases à compléter (ce qui expliquait qu'il puisse entendre plusieurs fois les mêmes débuts de phrase). Il lui était d'ailleurs dit que suite à un problème

informatique, le style perceptif de chaque personne apparaissait en même temps que le visage (ces personnes ayant déjà participé à un test de style perceptif). L'expérimentateur indiquait au sujet que s'il était amené à rencontrer par ailleurs ces personnes, il n'était bien sûr pas supposé connaître leur style perceptif (ceci afin d'attirer incidemment l'attention du sujet sur l'éventuel caractère diagnostique de cette information).

Le sujet écoutait les cibles présentées dans un ordre aléatoire. Pour chaque cible le style apparaissait en haut de l'écran en même temps que le visage et ce pour une durée de présentation de 1,5 s. avant que la phrase ne soit diffusée. Venait alors l'explication de l'événement pour une durée d'écoute de 5 secondes. Le visage persistait à l'écran pour une durée de 3,5 secondes suivi d'un blanc de 2 secondes avant l'apparition de la cible suivante. Chaque visage était donc présenté 10 secondes.

Figure 20 : Présentation sur écran d'une cible dans l'expérience 7



Phase 3 : Appariement de chaque explication à son émetteur.

Lors de ce test, le sujet recevait pour consigne de retrouver parmi les 16 personnes qui apparaissaient à l'écran, celle qui avait pu dire chacune des phrases qu'il allait entendre à nouveau une à une (ces réponses se faisaient sur un clavier, 16 touches portaient la mention d'une lettre apparaissant à coté de chacun des visages). Huit visages étaient présentés à droite de l'écran avec l'inscription "configural" au dessus et huit autres apparaissaient à gauche avec l'inscription "structural".

Phase 4 : Question de vérification

L'expérimentateur, prétextant quelques questions de vérification demandait au sujet si, d'une façon générale, il pensait pouvoir bien s'entendre avec des personnes du même style perceptif et l'incitait à se positionner avec son doigt sur une échelle de 8 intervalles (intervalle inférieur : "pas vraiment", intervalle supérieur : "tout-à-fait"). Il lui posait ensuite la même question pour des personnes de l'autre style perceptif.

Il était enfin demandé au sujet si lui-même se disait souvent les propos qu'il avait entendus (les 16 explications sont fournies sur une même page, avec la possibilité d'entourer soit "oui" soit "non"). Il lui était ensuite demandé d'indiquer sur une page identique si, selon lui, "quelqu'un de bien" dirait cela (le choix pour une explication n'était pas forcé et le sujet pouvait accepter ou refuser les quatre explications pour chaque fait expliqué)

L'expérimentateur fournissait alors quelques clarifications au sujet afin de pallier quelques "mauvaises interprétations" que ce dernier aurait pu faire concernant la signification des différentes tâches et du test perceptif. Le sujet était invité à laisser son adresse sur une enveloppe pour recevoir les feuilles de test qu'il avait remplies ainsi qu'un compte-rendu complet sur l'étude.

Mesures

Favoritisme pro-endogroupe du jugement de bonne entente : ce favoritisme a été calculé sur la base des réponses du sujet en matière de bonne entente (pouvoir bien s'entendre avec les personnes de son style - pouvoir bien s'entendre avec les personnes de l'autre style) ; min. : -7 . max. : +7.

Favoritisme pro-endogroupe par attribution d'internalité : Une mesure a été effectuée concernant le nombre d'explications attribuées à l'endogroupe. Cette mesure était répétée pour les explications internes vs. externes (min : 0 ; max : 8).

Mesure des erreurs d'appariement : diverses erreurs d'appariement ont été calculées : 1/ Les erreurs intragroupes, lorsque le sujet apparie une explication donnée par une cible à une autre cible du même groupe. 2/ Les erreurs intergroupes, lorsque le sujet apparie une explication donnée par une cible à une autre cible qui est, cette fois de l'autre groupe. (min. : 0 ; max. : 16).

Mesure de l'internalité du sujet et de l'internalité prêtée à quelqu'un de bien : Ces mesures sont obtenues en comptant simplement le nombre de fois que le sujet a acquiescé à une explication interne vs. externes pour lui-même vs. pour quelqu'un de bien. (min. 0 ; max. 8 par condition).

Résultats

Les résultats principaux sont donnés dans les tableaux 10 et 11 et représentés dans les figures 21 et 22.

Favoritisme pro-endogroupe

Un biais de favoritisme pro-endogroupe, tendanciellement positif, est observé dans les jugements de bonne entente ($M=0.625$ $t_{(31)}=1.848$ $p < .08$).

Le favoritisme pro-endogroupe par attribution d'internalité est observé puisque les sujets associent plus d'explications internes qu'ils n'associent d'explications externes aux cibles endogroupes (4.9 vs. 3.1, $F(1,31) = 19.2$ $p < 0.001$). Chaque explication étant attribuée soit à l'endogroupe soit à l'exogroupe, les résultats inverses sont observés pour l'exogroupe avec le même seuil de probabilité statistique.

L'analyse des corrélations montre que le biais de favoritisme pro-endogroupe dans les jugements de bonne entente est positivement corrélée avec l'attribution d'internalité à l'endogroupe : $R=+.44$ $p < .02$.

Mesure de l'internalité du sujet et de l'internalité prêtée à quelqu'un de bien :

Le plan entièrement répété 2(interne vs. externe) x2(réponse pour soi vs. pour quelqu'un de bien) a été traité par ANOVA. Il apparaît que les sujets remplissent le questionnaire de façon plus interne qu'externe (6,4 vs. 2.7 $F(1,31)=113.7$ $p < .001$). Cette différence fluctue lorsque que le sujet répond en son nom propre ou en fonction de ce que dirait quelqu'un de bien ($F(1,31)=13.1$ $p < .001$), la prédilection pour les explications internes étant importante lorsque le sujet répond pour lui (internes : 6.2 vs. externes : 3.5 ; $F(1,31)=76.4$ $p < .001$), elle l'est plus

encore lorsqu'il répond ce que dirait quelqu'un de bien (6.5 vs. 2.2 ; $F(1,31)=192.4 p < .001$)²⁷.

On pourrait imaginer que, pour associer les explications internes à l'endogroupe, le sujet a fait de l'autoréférence en attribuant les explications qui sont les siennes. Ainsi, plus le score d'internalité du sujet serait important, plus le nombre d'explications internes seraient importantes. Néanmoins, la corrélation ne fait pas apparaître d'effet significatif ($r=+.13$ ns). On observe pourtant que le sujet semble bien avoir fait de l'autoréférence pour ce que dirait quelqu'un de bien, puisque plus son score d'internalité est élevé plus celui de quelqu'un de bien l'est aussi ($r=+.38 p < .03$).

²⁷L'analyse des corrélations entre ces différentes mesures fait apparaître que plus le sujet acquiesce pour une explication, plus il pense que c'est ce que dirait quelqu'un de bien, et ce pour les explications internes ($r=+.34 p < .06$) comme pour les explications externes ($r=+.38 p < .04$). Aucune corrélation n'est observée entre ces mesures quelles qu'elles soient et les diverses explications associées tant à l'endogroupe qu'à l'exogroupe.

Erreurs d'appariement intragroupes et intergroupes

Tableau 10 : Erreurs d'appariement au sein des groupes et entre les groupes en fonction de la cible et des explications

Origine de l'explication :->	Erreurs intragroupes		Erreurs intergroupes	
	Endogroupe	Exogroupe	Endogroupe	Exogroupe
Internes	1.78 (0.83)	1.22 (0.91)	1.40 (0.77)	2.16 (0.86)
Externes	1.19 (0.90)	2.09 (0.96)	2.19 (0.89)	1.37 (0.74)

(min. th.: 0 max. th.: 3.5)²⁸

Le nombre total d'erreurs intragroupes n'est pas supérieur au nombre total d'erreurs intergroupes (intra : 6.28 vs. inter : 7.11 $t_{(31)} = -1.1.36$ $p > .18$).

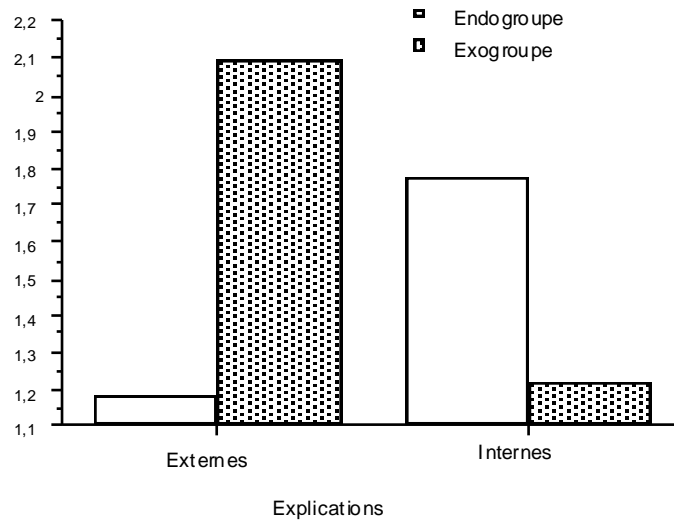
Une même erreur (interne ou externe, de l'endo ou de l'exogroupe) étant nécessairement soit à une erreur intragroupe soit à une erreur intergroupe, nous traiterons ces deux types d'erreurs indépendamment par la suite, afin d'éviter une interdépendance trop importante des données. Le plan entièrement répété 2(endogroupe vs. exogroupe) x2(interne versus externe) a été traité par ANOVA pour les deux types d'erreurs séparément.

Erreurs intragroupes (Cf. figure 21)

Il est uniquement observé une interaction entre le groupe et la nature des explications : ($F(1,31) = 17.54$ $p < .001$). Ainsi, pour l'endogroupe, les explications internes donnent lieu à plus d'erreurs intragroupes que les explications externes (1.78 vs. 1.19 $F(1,31) = 5.7$ $p < .03$) alors que pour l'exogroupe les explications internes donnent lieu à moins d'erreurs intragroupes que les explications externes (1.22 vs. 2.19 $F(1,31) = 12.45$ $p < .002$)

Figure 21 : Erreurs d'appariement intragroupes pour les explications internes versus externes initialement énoncées par des cibles endogroupes versus exogroupes.

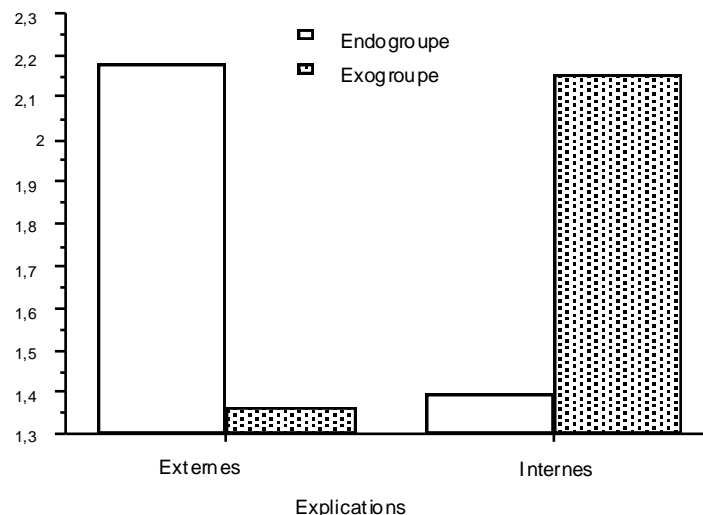
²⁸ L'amplitude des erreurs intragroupes étant moindre que celle des erreurs intergroupes du fait d'éventuelles bonnes réponses liées au hasard (1 parmi 8), les erreurs intergroupes ont été multipliées par (7/8) De façon à rendre ces erreurs comparables (selon le principe énoncé par Taylor, Fiske, Etcoff et Ruderman, 1978, Exp. 1). L'amplitude maximale n'est donc pas de 4 mais de 3,5.



Pour les erreurs intergroupes : (Cf. figure 22)

Il est uniquement observé une interaction entre le groupe et la nature des explications : ($F(1,31)= 18.43$ $p < .001$). Pour les explications provenant de l'endogroupe, les explications externes donnent lieu à plus d'erreurs intergroupes que les explications internes (2.19 vs. 1.40 $F(1,31)= 6,2$ $p < .01$). Pour les explications provenant de l'exogroupe, les explications externes donnent lieu à moins d'erreurs intergroupes que les explications internes (1.37 vs. 2.16 $F(1,31)=9,2$ $p < .01$).

Figure 22 : Erreurs d'appariement intergroupes pour les explications internes *versus* externes initialement énoncées par des cibles endogroupes *versus* exogroupes



Appariements corrects

Tableau 11 : Appariements corrects en fonction des explications internes *versus* externes et de l'appartenance

	Internes	Externes
Endogroupe	.625 (.660)	.312 (.592)
Exogroupe	.312 (.535)	.344 (.602)

(min.: 0 max.: 4)

Les distributions des bonnes réponses s'éloignant de façon assez importante d'une distribution normale, nous avons utilisé le test de Wilcoxon.

Les résultats montrent que les sujets n'apparient pas mieux pour l'endogroupe que pour l'exogroupe ($Z_{\text{corrigé}} \text{ pour exequo} = -1,135 \ p < .26$). Les appariements corrects pour les explications internes de l'endogroupe sont plus importants que pour les explications externes ($Z_{\text{corrigé}} = -2,134 \ p < .04$)²⁹. Ils tendent également à être plus importants que pour les explications externes de l'exogroupe ($Z_{\text{corrigé}} = -1,767 \ p < .08$). Les appariements corrects d'explications internes sont aussi plus importants pour l'endogroupe que pour l'exogroupe ($Z_{\text{corrigé}} = -2,134 \ p < .04$). Aucune autre comparaison par paire n'est statistiquement significative.

Discussion

Cette expérience semble confirmer assez clairement qu'il est attribué plus d'internalité à l'endogroupe et ce y compris dans un contexte minimal.³⁰

Dans ce contexte de catégorisation minimale, les groupes en présence ne se distinguent pas *a priori* en termes de valeur sociale. Il est fort probable que ce soit

²⁹L'analyse des corrélations (par un Tau de Kendall) fait apparaître que les appariements corrects de l'internalité de l'endogroupe sont en rapport avec le biais de favoritisme ($Z \text{ corrigé} = 2.569 \ p < .02$) et non pas avec l'internalité du sujet ($Z_c = -.685 \ ns$) qui corrèle avec des appariements corrects d'internalité de l'exogroupe ($Z_c = 2,013 \ p < .05$).

Les corrélations par paires entre les appariements corrects révèlent que les bonnes réponses pour l'endogroupe corrélaient légèrement entre elles ($Z_c = 1,863 \ p < .07$) et que les appariements corrects d'externalité corrélaient négativement entre endo et exogroupe ($Z_c = -2,727 \ p < .01$). Ce dernier résultat laisserait supposer que cibles indésirables de l'endo et de l'exogroupe sont traitées différemment.

³⁰ Une autre étude, avec une catégorisation minimale, sur la base de préférences esthétiques, a apporté des résultats similaires confirmant ce favoritisme pro-endogroupe par attribution d'internalité (Beauvois, Dubois, Gilibert et Zentner, 1997, Exp. 1).

afin d'établir ainsi une différenciation positive entre son groupe et l'autre groupe, que le sujet ait attribué plus d'internalité à l'endogroupe qu'à l'exogroupe. Il convient de remarquer que les groupes, tels qu'ils ont été définis sur une base arbitraire et sans réelle signification psychologique ou sociale, n'étaient pas connus du sujet. Ils ne pouvaient pas par conséquent être un lieu objectif de contrôle ou de pouvoir. Il se peut, par ailleurs, que l'identité sociale positive soit un élément suffisant pour générer un sentiment de contrôle émergeant ainsi dans la situation expérimentale (Dépret, 1997 communication personnelle) et peut-être même au moment où le sujet attribue de l'internalité à son groupe. Quoiqu'il en soit, ce sentiment ne repose ni sur l'exercice effectif d'un contrôle du sujet à la fréquentation des cibles endogroupes, ni sur un pouvoir effectif que détiendrait le groupe d'appartenance.

Aucune corrélation n'apparaît entre l'internalité du sujet et les explications internes (ou externes) attribuées à l'endogroupe. L'internalité attribuée à l'endogroupe ne semble donc pas dépendre de l'internalité du sujet et d'un éventuel processus d'auto-référence. Par ailleurs, il semble bien que l'internalité que le sujet associe à son groupe soit effectivement fonction du favoritisme évaluatif. L'attribution d'internalité à l'endogroupe semble donc bien être une attribution de valeur.

En ce qui concerne les erreurs d'appariement, celles-ci semblent avant toutes choses être dépendantes du biais de favoritisme par attribution d'internalité. Les effets d'homogénéité semblent donc participer de la recherche d'une identité sociale positive et sont en tout point conformes au point de vue avancé par Simon (1992). Celui-ci fait remarquer que des effets d'homogénéité sont observables surtout pour les dimensions négatives et stéréotypiques de l'exogroupe (voir également, Lorenzi-Cioldi, 1993 ; pour les asymétries sexuelles). De façon analogue, une homogénéité de l'endogroupe peut être observée pour les dimensions stéréotypiques et positives de celui-ci. En se basant sur le favoritisme pro-endogroupe par attribution d'internalité (et la valeur attachée aux explications internes), il est possible d'expliquer les effets d'homogénéité et d'hétérogénéité observés dans la présente expérience : l'endogroupe est plus homogène pour l'internalité que pour l'externalité, inversement l'exogroupe est perçu comme plus homogène pour l'externalité que pour l'internalité.

Concernant les appariements corrects, il semble que les sujets appariant avec plus d'exactitude les explications internes pour les cibles endogroupes qu'exogroupes. Ceci est conforme à l'idée selon laquelle l'endogroupe serait perçu de façon plus individualisée que l'exogroupe (Devos, Comby et Deschamps, 1995 ; pour une revue). Néanmoins, les appariements corrects effectués pour l'endogroupe ne sont pas nécessairement l'expression d'un

meilleur traitement cognitif des informations le concernant puisque ceux-ci sont proportionnels à l'attribution d'internalité et à l'attribution d'externalité faite à l'endogroupe. Le résultat réellement surprenant est la médiocrité avec laquelle le sujet apparie de façon convenable un propos externe à l'exogroupe. En tout état de cause, les appariements corrects sont extrêmement faibles et il est par conséquent difficile de tirer des conclusions fiables de ces données.

C. Conclusion Générale sur le favoritisme par attribution d'internalité

Les résultats présentés ici confortent les interprétations fournies aux premières recherches réalisées dans ce domaine (Dubois & Beauvois, 1996 ; Beauvois et al., à paraître). En effet, les gens associent plus d'internalité à leurs groupes d'appartenance, que ceux-ci soient définis ou non par leur valeur sociale (groupes de niveau scolaire, groupes organisationnels, groupes de référence ou groupes minimaux). Ce favoritisme par attribution d'internalité semble s'exprimer de façon d'autant plus forte qu'il est possible au sujet de différencier positivement l'endogroupe des autres groupes ou encore qu'il pense pouvoir bien s'entendre avec les gens de son groupe. On peut donc considérer qu'il s'agit bien là d'un processus d'attribution de valeur. Cette attribution préférentielle d'internalité à l'endogroupe ne repose ni sur une plus grande familiarité, ni sur un pouvoir effectif du groupe. De plus, cette attribution semble bien être fonction de la valeur que le sujet associe à son groupe dans le jeu des comparaisons entre groupes.

Il est remarquable de constater que lorsque les explications causales ont été étudiées en contexte intergroupe (Pettigrew, 1979 ; Hewstone, 1990), les chercheurs se sont cantonnés à étudier les réactions motivationnelles des sujets face aux explications internes sans prendre en considération qu'elles véhiculaient intrinsèquement de la valeur. Les travaux sur le favoritisme par attribution d'internalité semblent au contraire indiquer que les gens peuvent mettre à profit cette valeur pour attribuer plus de normativité aux gens de l'endogroupe. Remarquons aussi que dans ces travaux, la complaisance envers l'endogroupe a toujours été envisagée comme la seule façon d'exprimer le favoritisme et donc d'attribuer de la valeur par des explications. Les données de l'expérience 6 montrent que l'on peut associer une certaine modestie à l'endogroupe et surtout que l'on attribue de l'autocomplaisance aux membres de l'exogroupe. Ce dernier résultat semble suffisamment marqué pour estimer qu'il peut avoir un retentissement particulier dans le cadre d'une relation intergroupe conflictuelle. Il semble ainsi que le sujet attribue une attitude cavalière à l'exogroupe (visant à tromper autrui en donnant de lui-même une image excessivement flatteuse). Cela

est conforme à l'image particulièrement négative que les sujets associent aux exogroupes, non seulement en termes de valeur mais surtout en termes de moralité (Levine et Campbell, 1972). On peut alors se demander si une telle attribution ne favorise et ne suscite pas la discrimination entre les groupes. A cet égard rappelons que nous observons une corrélation entre l'attribution des stratégies d'autovalorisation et le favoritisme pro-endogroupe exprimé par le sujet. Il est possible que l'on ait sous-estimé le jeu complexe des inférences dans les situations réelles et peut-être même dans les situations minimales (Moy et Ng, 1996 ; Vivian & Berkowitz, 1992). Quelle que soit la relation de causalité entre ces divers aspects du favoritisme pro-endogroupe, il semble que le sujet prenne une part active dans le processus de différenciation évaluative.

Les résultats de l'expérience 8 avec le paradigme "qui a dit quoi" indiquent que les erreurs d'appariement intra et intergroupes sont en tout point prédictibles sur la base d'un favoritisme pro-endogroupe par attribution d'internalité. Il semble que l'endogroupe soit particulièrement homogène pour les caractéristiques les plus positives (les explications internes) et l'exogroupe pour les caractéristiques les moins positives (les explications externes). Ceci illustre bien une des conséquences évaluatives que pourrait avoir le favoritisme par attribution d'internalité.

Un résultat plus surprenant concerne les appariements corrects portant sur les explications externes données par l'exogroupe. Bien que ces appariements corrects soient trop faibles pour tirer une conclusion définitive, on peut se demander si l'incapacité à appareiller ces explications externes n'a pas quelques aspects cognitifs. Rappelons que les explications internes et externes semblent faire l'objet de traitements cognitifs différents. Il n'est pas impossible que les aspects évaluatifs de l'appartenance catégorielle puissent éventuellement affecter ces effets.

Rappelons enfin que la théorie de la norme d'internalité postule que les explications internes sont plus valorisées parce qu'elles sont le produit des pratiques d'évaluation. Nous avons pu voir lors des premières études présentées dans ce document que les sujets associent cette valeur normative à des cibles définies par une toute autre valeur, une valeur affective. Il semble donc que la valeur des explications internes ait quelques retentissements dans la sphère affective. Les expériences en contexte intergroupe semblent aussi montrer que le sujet attribue bien de l'internalité à l'endogroupe sans qu'il soit indispensable que ce groupe dispose effectivement d'un statut dominant du point de vue de la valeur sociale. Il est donc possible que les sujets attribuent de la normativité à l'endogroupe, non pas du fait de la seule valeur sociale de celui-ci, mais parce que cette normativité renvoie aussi à des aspects affectifs et motivationnels

auxquels les sujets sont sensibles. Cette sensibilité affective et motivationnelle aux aspects normatifs peut alors être mise à contribution pour attribuer de la normativité à diverses cibles afin d'affirmer une identité sociale positive.

CONCLUSION GENERALE

Ces quelques recherches confortent et élargissent une proposition essentielle de la théorie de la norme d'internalité, à savoir que les explications internes ont de la valeur en tant que telles, et non pas seulement parce qu'elles permettent d'attribuer une valeur particulière aux comportements de l'acteur ou de celui qui explique ce qui lui arrive.

Cette valeur associée aux explications internes semble effectivement pouvoir être mise à contribution dans diverses situations où les sujets établissent entre les gens des différences de valeur ou de valence. Nous en avons observé le cas dans deux registres : celui de la valence affective dont est dotée un visage, celui de la valeur dont bénéficient les membres de l'endogroupe. Dans les deux cas, nous avons observé une attribution d'internalité dans les situations les plus minimales possibles. Cette valeur de l'internalité ne saurait alors être conceptuellement réduite à l'utilité sociale des personnes (la valeur économique, ou valeur liée à une adéquation à des structures sociales, Beauvois, 1995). Il semble que les théoriciens de la norme d'internalité se soient en grande partie cantonnés à montrer que les explications internes avaient de la valeur dans des situations sociales d'évaluation ou dans des situations qu'ils disent eux-mêmes très "normatives". Il semble pourtant, comme cela a été dit en introduction à ces recherches, qu'un tel rapport entre internalité et valeur sociale ne nécessite pas une interprétation réellement normative puisqu'il n'y a pas grande chose de surprenant dans le fait que les gens associent l'internalité à la réussite. En revanche, il semble difficile de faire l'économie d'une telle interprétation lorsqu'est observé un rapport entre internalité et valence affective. Il serait bien difficile d'expliquer pour quelle raison dans des situations de perception aussi minimalement évaluative (l'exposition suboptimale par exemple), les gens associent de l'internalité à des cibles connotées positivement. Indubitablement, la valeur des explications internes s'ancre dans des processus affectifs. L'internalité peut donc bien participer de la valeur que le sujet associe à diverses cibles affectivement connotées, ce qui traduit ainsi la valeur accordée aux explications internes en tant que telles.

Remarquons que si les explications internes ont de la valeur en matière de perception d'autrui, cette valeur pourrait être liée à quelques qualités des personnes qui les émettent et que l'internalité permet de supposer. Ainsi, les explications internes pourraient ne pas avoir de valeur en tant que telles, mais parce qu'il est naturellement associé des caractéristiques positives aux gens qui les utilisent dans notre entourage quotidien. Ainsi, le besoin d'autodétermination (Deci, 1981) pourrait-il amener les personnes de notre entourage à être plus internes dans leurs explications. Néanmoins, rien ne prouve à l'heure actuelle que les personnes qui éprouvent plus que les autres un tel besoin d'autodétermination

soient effectivement plus appréciées que les autres. Des recherches complémentaires seraient sans doute nécessaires pour déterminer si ce que l'on apprécie chez ces personnes est ce besoin d'autodétermination plus que ne le seraient les explications internes que ces personnes sont amenées à fournir. On pourrait de la même façon évoquer ici le "besoin de contrôle" (Miller et Norman, 1979) dont on peut penser qu'il prédispose à l'émission d'explications internes. Dans tous les cas, si l'internalité est associée à une sorte de "trait", il resterait à prouver que ce trait est plus normatif que ne le sont en tant que telles les explications internes.

Peut-être est-ce d'autres qualités connexes à celles-ci qui sont appréciées. Nous touchons alors à ce qui semble un autre apport de ce travail. Ces qualités, comme le fait d'être conforme à ce qui est attendu dans le cadre des pratiques libérales d'évaluation (le fait d'être par exemple interne et de se montrer modeste), ne seraient nullement contradictoires avec le postulat selon lequel les explications internes sont porteuses de valeur en soi parce qu'elles sont le produit des situations d'évaluation libérales dans lesquelles elles sont souvent générées. Ainsi, les recherches présentées ici semblent indiquer que, dans les attributions d'explications, les gens ne se contentent pas d'attribuer des explications internes ou externes en tant que telles. Ils attribuent aussi des stratégies et différencient ce que les gens pensent de ce qu'ils disent. Ces stratégies semblent d'ailleurs bien être des attributions de valeur en tant que telles, par le jeu subtil d'inférences portant d'une part sur les aspects motivationnels de ces stratégies et d'autre part sur leur valeur eu égard aux pratiques évaluatives. Rappelons à ce propos que, dans l'expérience 7, nous avons constaté que les sujets valorisaient d'autant plus l'endogroupe qu'ils jouaient sur ces aspects des stratégies d'autovalorisation.

Une telle perspective montre effectivement que les patterns de complaisance et de modestie, bien connus dans l'étude des attributions ordinaires de causalité, peuvent être envisagés dans le cadre conceptuel de la théorie de la norme d'internalité. D'une part l'autocomplaisance serait une réaction motivationnelle aux pratiques sociales d'évaluation et d'autre part la modestie serait requise par ces situations d'évaluation. Il est vraisemblable qu'une telle dissociation entre motivation et anticipation d'évaluation soit plus saillante pour l'explication d'un événement indésirable que pour l'explication d'un événement désirable. Ceci tendrait à expliquer pourquoi les effets liés à la dimension interne/externe sont généralement plus marqués pour les événements indésirables (que ce soit dans les attributions d'explications ou dans les aspects défensifs du biais d'autocomplaisance). On comprend alors mieux pourquoi, lorsqu'ils sont impliqués dans l'événement à expliquer, les sujets ne sont souvent internes que

pour expliquer les événements désirables alors que, lorsqu'ils sont juges, ils préfèrent systématiquement les explications internes et apprécient nettement moins l'autocomplaisance. Cette comparaison stimulante entre le paradigme d'autoprésentation et le paradigme des juges ne permet cependant pas d'envisager la diversité des cas de figure issus de variations indépendantes de l'internalité et des stratégies motivationnelles. Il est plus vraisemblable que l'on puisse prochainement trancher sur ce problème en modulant la perspective évaluative des consignes du paradigme d'identification. Par exemple, des consignes de jeu de rôle (Que penseriez-vous si vous étiez à la place de quelqu'un qui réussit *versus* échoue systématiquement ?) pourraient être comparées à des consignes plus évaluatives (qu'attendez-vous de quelqu'un qui saurait susciter votre agrément *versus* votre désagrément). Serait-ce l'internalité ou les différences motivationnelles qui fluctueraient le plus facilement ? Il est prématuré de répondre à cette question. Il se pourrait pourtant que ce soit dans une comparaison entre aspects motivationnels et normatifs que l'on puisse trouver prochainement quelques explications au fait que les gens en viennent à valoriser systématiquement les explications internes quand bien même cela serait indésirable pour eux du fait de la négativité de l'événement.

Ce qui nous semble donc être les deux apports principaux de notre travail (élargissement de la valeur *internalité*, attribution de stratégie d'autoprésentation) restent sous-tendus par la distinction entre le désirable et l'utile. Le premier apport de notre travail montre une nouvelle fois la validité des propos anciens d'Erich Fromm (1956/1965). Si l'internalité est d'abord une valeur utilitaire, on constate qu'elle intervient aussi associée à des valences relevant bien davantage du désirable. Les gens ont bien, comme le dit Fromm, appris à vouloir faire ce qu'il doivent faire ; dans notre langage : appris à associer l'utile au désirable.

Le deuxième apport montre que les gens peuvent être quelquefois amenés à dissocier eux-mêmes l'utile et le désirable en attribuant aux gens peu appréciés des stratégies reposant sur la désirabilité des explications alors même qu'ils apprécient des stratégies reposant davantage sur l'utilité des explications. Ce faisant, les sujets montrent qu'ils savent bien que dans les pratiques d'évaluation le critère d'utilité l'emporte.

Bibliographie :

- Abelson, R. and Sermat, V. (1962). Multidimensional scaling of facial expressions. *Journal of Experimental Psychology*, 63, 546-554.
- Alley, T. and Cunningham, M. (1991). Average faces are attractive, but very attractive faces are not average. *Psychological Science*, 2, 123-125.
- Allport, F. (1924). *Social psychology*. Boston: Houghton Mifflin.
- Anand, P. and Sternthal, B. (1991). Perceptual fluency and affect without recognition. *Memory and Cognition*, 19, 293-300.
- Andrisani, P.J. Applebaum, E., Koppel, R. and Miljus, R.C. (1978). *Work attitude and labor market experience*. New-York : Praeger
- Anthony, T., Copper, C. and Mullen, B. (1992). Cross-racial identification: A social cognitive integration. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 296-301.
- Arkin, R., Appelman, A. and Burger, J. (1980). Social anxiety, self-presentation, and self-serving bias in causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 23-35.
- Baddeley, A. (1990/1992) *La mémoire humaine, théorie et pratique*. Grenoble : P.U.G.
- Bahrick, H. P., Bahrick, O. O. and Wittlinger, R. P. (1975). Fifty years of memory for names and faces : A cross-sectional approach. *Journal of Experimental Psychology : General*, 104, 54-75.
- Bargh, J. (1992). Does subliminality matter to social psychology? Awareness of the stimulus versus awareness of its influence. In: R. Bornstein and T. Pittman (Eds.), *Perception without awareness: Cognitive, clinical and social perspectives*. New-York: Guilford Press.
- Bartlett, J. V., Hurry, S. and Thorley, W. (1984). Typicality and familiarity for faces. *Memory and Cognition*, 12, 219-228.
- Baumeister, R. (1982). A self-presentational view of social phenomena. *Psychological Bulletin*, 91, 3-26.
- Baumeister, R. and Jones, E.E. (1978). When self-presentation is constrained by the target's prior knowledge: Consistency and compensation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 608-618.
- Bayens, F. (1993). *Human evaluative conditioning: A pavlovian experimental analysis of the acquisition and representation of stimulus valence*, unpublished doctoral thesis, Université Catholique de Leuven, Belgique.
- Bayens, F., Crombez, G., Van den Bergh, O. and Eelen, P. (1988). Once in contact always in contact: Evaluative conditioning is resistant to extinction. *Advances in Behaviour Research and Therapy*, 10, 179-199.

- Bayens, F., Crombez, G., Van den Bergh, O. and Eelen, P. (1992). Human evaluative conditioning: Acquisition trials, presentation schedule, evaluative style, and contingency awareness. *Behaviour Research and Therapy*, 30, 133-142.
- Bayens, F., Eelen, P. and Van den Bergh, O. (1990). Contingency awareness in evaluative conditioning: A case for unaware affective-evaluative learning. *Cognition and Emotion*, 4, 3-18.
- Bayens, F., Eelen, P., Van den Bergh, O. and Crombez, G. (1989a). Acquired affective evaluative value: Conservative but not unchangeable. *Behaviour Research and Therapy*, 27, 279-287.
- Bayens, F., Eelen, P., Van den Bergh, O. and Crombez, G. (1989b). The influence of CS-US perceptual similarity/dissimilarity on human evaluative learning and signal learning. *Learning and Motivation*, 20, 322-333.
- Bayens, F., Hermans, D. and Eelen, P. (1993). The role of CS-US contingency in human evaluative conditioning. *Behaviour Research and Therapy*, 31, 731-737.
- Beauvois, J.L. (1976). Problématique des conduites sociales d'évaluation. *Connexions*, 19, 7-30.
- Beauvois, J.L. (1984). *La psychologie quotidienne*. Paris : P.U.F.
- Beauvois, J.L. (1991). Processus cognitifs, sociocognitifs, représentationnels et idéologie. Dans : V. Aebischer, J.P. Deconchy et E.M. Lipiansky (Eds.), *Idéologies et représentations sociales*. Cousset : DelVal.
- Beauvois, J.L. (1994). *Traité de la servitude libérale*. Paris : Dunod.
- Beauvois, J.L. (1995). La connaissance des utilités sociales. *Psychologie Française*. 40-4, 375-387.
- Beauvois, J.L., Bourgeade, A. et Pansu, P. (1991). Norme d'internalité et évaluation professionnelle. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 4, 9-28.
- Beauvois, J.L. and Dubois, N. (1988). The norm of internality in the explanation of psychological events. *European Journal of Social Psychology*, 18, 299-316.
- Beauvois, J.L. and Dubois, N. (1991). Internal/external orientations and psychological information processing. *European Bulletin of Cognitive Psychology*, 12, 253-270.
- Beauvois, J.L. et Dubois, N. (1991a, mai). *Pratiques éducatives familiales et internalisation des valeurs*, communication au Troisième Congrès International de Recherche en Education familiale, Paris.
- Beauvois, J-L., Dubois, N., Gilibert D. & Zetner, E. (1997, Juillet). *Attribution d'internalité dans un contexte intergroupe minimal*, communication aux VIIIème Tables Rondes Cognitions et Conduites Sociales, Valencia.

- Beauvois, J.L. et Ferry, V. (1987). *Désirabilité sociale des attributions internes*, document non publié, Université Pierre Mendès-France, Laboratoire de Psychologie Sociale, Grenoble.
- Beauvois, J.L., Gilibert, D., Pansu, P. and Abdellaoui, S. (à paraître). Attribution of internality and intergroup relations. *European Journal of Social Psychology* .
- Beauvois, J.L. et Le Poutier, F. (1986). Norme d'internnalité et pouvoir social en psychologie quotidienne. *Psychologie Française*, 31, 100-108.
- Bekaddour, Z. (1992). *L'effet de l'induction d'une orientation interne vs. externe sur la transmission des informations psychologiques*, document non publié, Université Pierre-Mendès-France, Laboratoire de Psychologie Sociale, Grenoble.
- Berry, D. and Brownlow, S. (1989). Were the physionomists right? Personality correlates of facial babyishness. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 15, 166-279.
- Berry, D. and Zebrowitz-McArthur, L. (1985). Some components and consequences of babyface. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 312-323.
- Bertone, A. (1998). *Une approche expérimentale de la bi-dimensionnalité des affects : polarité et polarisation en mémoire implicite*, document non publié, thèse de doctorat, Université Pierre Mendès-France, Laboratoire de Psychologie Sociale, Grenoble.
- Bignoumba, E. (1986). *Norme d'internnalité et locus of control chez l'enfant*, document non publié, Université Pierre Mendès-France, Laboratoire de Psychologie Sociale, Grenoble.
- Bornstein, R. (1989). Exposure and affect: Overview and meta-analysis of research, 1968-1987. *Psychological Bulletin*, 106, 265-289.
- Bornstein, R. (1992a). Perception without awareness: Retrospect and prospect. In: R. Bornstein and T. Pittman (Eds.), *Perception without awareness: Cognitive, clinical and social perspectives*. New-York: Guilford Press.
- Bornstein, R. (1992b). Subliminal mere exposure effects. In: R. Bornstein and T. Pittman (Eds.), *Perception without awareness: Cognitive, clinical and social perspectives*. New-York: Guilford Press.
- Bornstein, R. and D'Agostino, P. (1992). Stimulus recognition and mere exposure effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 545-552.
- Bornstein, R., Leone, D. and Galley, D. (1987). The generality of subliminal mere exposure effects: Influence of stimuli perceived without awareness on social behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 1070-1079.
- Bothwell, R. K., Brigham, J. C. and Malpass, R. S. (1989). Cross-racial identification. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 15, 19-25.
- Bourhis, R. (1997). Théorie de l'identité sociale. Dans : J.P. Leyens et J.L. Beauvois (Eds.), *L'ère de la cognition*, Grenoble : P.U.G.

- Bower, G.H. and Karlin, M.B. (1974). Depth of processing pictures of faces and recognition memory. *Journal of Experimental Psychology*, 103, 751-757.
- Bradley, G. (1978). Self-serving biases in the attribution process: A re-examination of the fact or fiction question. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 56-71.
- Brewin, C. and Furnham, A. (1986). Attributional versus preattributional variables in self-esteem and depression: Comparison and test of learned helplessness theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 1013-1020.
- Brickman, P. (1982). Models of helping and coping. *American Psychologist*, 37, 368-384.
- Brickman, P., Redfield, J., Harrison, A. and Crandall, R. (1972). Drive and predisposition as factors in the attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Experimental Social Psychology*, 8, 31-44.
- Brigham, J. C. (1986). The influence of race on face recognition. In: H. D. Ellis, M. A. Jeeves, F. Newcombe and A. Young (Eds.), *Aspects of face processing*. Dordrecht: Nijhoff.
- Brown, R.J. (1984) The effects of intergroup similarity and cooperative vs competitive orientation on intergroup discrimination. *British Journal of Social Psychology*, 23, 21-33.
- Brown, R.J. (1986). *Social Psychology, 2nd ed.* New-York: Free Press.
- Brown, R.J. and Abrams, D. (1986). The effect of intergroup similarity and goal interdependence on intergroup attitudes and task performance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, 78-92.
- Brown, R.J., Tajfel, H. and Turner, J.C. (1980). Minimal group situations and intergroup discrimination: Comments on the paper by Aschenbrenner and Schaefer. *European Journal of Social Psychology*, 10, 399-414.
- Brown, R.T. (1980). Locus of control and its relationship to intelligence and achievement. *Psychological Reports*, 46, 1246-1250.
- Brownlow, S. and Zebrowitz, L. (1990). Facial appearance and credibility in television commercials. *Journal of Non Verbal Behavior*, 14, 51-60.
- Bruce, V. (1982). Changing faces: Visual and non visual coding processes in face recognition. *British Journal of Psychology*, 73, 105-116.
- Bruce, V. and Young, A. W. (1986). Understanding face recognition. *British Journal of Psychology*, 77, 305-327.
- Bruner, J. and Postman, L. (1949). On the perception of incongruity: A paradigm. *Journal of Personality*, 18, 206-223.
- Bruyer, R. (1990). *La reconnaissance des visages*. Neuchatel : Delachaux et Niestle.
- Bukoff, A. and Elman, D (1979). Repeated exposure to liked and disliked social stimuli. *The Journal of Social Psychology*, 107, 133-134.

- Bull, R. and Rumsey, N. (1988). *The social psychology of appearance*. New York: Springer-Verlag.
- Buriel, R. (1981). The relation of Anglo- and Mexican-American children's locus of control beliefs to parents' and teachers' socialization practices. *Child Development*, 52, 104-113.
- Buriel, R. and Riviera, L. (1980). The relationship of locus of control to family income and familism among Anglo- and Mexican-American high School children. *Journal of Social Psychology*, 111, 27-34.
- Burton, A. M., Bruce, V. and Johnston, R. A. (1990). Understanding face recognition with an interactive activation model. *British Journal of Psychology*, 81, 361-380.
- Bushnell, I. W. R., Sai, F. and Mullin, J. T. (1989). Neonatal recognition of the mothers face. *British Journal of Developmental Psychology*, 7, 3-15.
- Buss, A.R. (1978). Causes and reasons in attribution theory: A conceptual critique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 1311-1321.
- Buss, A.R. (1979). On the relationship between causes and reasons. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1458-1461.
- Callis, G. and Mens, L. (1986). Primary stages in single-glance face recognition: Expression and identity. In: H.D. Ellis, M.A. Jeeves, F. Newcombe and A.W. Young (Eds.), *Aspects of faces processing*. Dordrecht: Nijhoff.
- Campbell, D. (1967). Stereotypes and the perception of group differences. *American Psychologist*, 22, 817-829.
- Campbell, R., Brooks, B., De Haan, E. and Roberts, T. (1996). Dissociating face processing skills : Decisions about lip-read speech, expression, and identity. *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 49A, 295-314.
- Carey, S. (1992). Becoming a face expert. In: V. Bruce, A. Cowey, A.W. Ellis and D.I. Perrett (Eds.), *Processing the facial Image*. Oxford: Oxford University Press.
- Carver, C. (1997). The internal-external scale confounds internal locus of control with expectancies of positives outcomes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 580-585.
- Carver, C. and Scheier, M. (1981). *Attention and self-regulation: A control theory approach to human behavior*. New-York: Springer-Verlag.
- Carver, C. and Scheier, M. (1990). Principles of self-regulation: Action and emotion. In: E.T. Higgins and R.M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of Motivation and Cognition: Foundations of social behavior*. New-York: Guilford.
- Carver, C. and Scheier, M. (1994). Optimism and health-related cognition: What variables actually matter? *Psychology and Health*, 9, 191-195.

- Channouf, A. et Biland, C. (1996). *Expression faciale de l'émotion et jugement cognitif*. XXVIth International Congress of Psychology. Montréal, Canada.
- Channouf, A. Py, J. et Somat, A. (1997, communication personnelle). *Le traitement cognitif des explications causales : une perspective socio-cognitive*, document non publié, Laboratoire de Psychologie Sociale, Grenoble.
- Channouf, A., Py, J. and Somat, A. (1991). Recognition and recall of internal and external causal explanations. *CPC - European Bulletin of Cognitive Psychology*, 11, 697-712.
- Claes, M. (1981). L'évolution des causes des succès et des échecs au cours de la scolarité. *Revue de Psychologie Appliquée*, 31, 275-294.
- Cohen, M. E. and Carr, W. J. (1975). Facial recognition and the von Restoff effect. *Bulletin of the Psychonomic Society*, 6, 383-384.
- Covington, M. and Omelich, C. (1979). Are causal attributions causal ? A path analysis of the cognitive model of achievement motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1487-1504.
- Craik, F. (1973). A "levels of analysis" view of memory. In: P. Pliner, L. Krames and T. Alloway (Eds.), *Communication and affect: Language and thought*. New-York: Academic Press.
- Cunningham, M. (1986). Measuring the physical in physical attractiveness: Quasi-experiments on the sociobiology of female facial beauty. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 925-935.
- Cunningham, M., Barbee, A. and Pike, C. (1990). What do women want? Facialmetric assessment of multiple motives in the perception of male facial attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 61-72.
- Damasio, A. R. and Damasio, H. (1986). The anatomical substrate of prosopagnosia. In: R. Bruyer (Ed.), *The neuropsychology of face perception and facial expression*. Lawrence Erlbaum: Hillsdale, New Jersey.
- Damasio, A. R., Damasio, H. and Van Hoesen, G. W. (1982). Prosopagnosia: Anatomic basis and behavioral mechanisms. *Neurology*, 32, 331-341.
- Daniels, R.L. and Stevens, J.P. (1976). The interaction between the internal-external locus of control and two methods of college instruction. *American Educational Research Journal*, 13, 103-113.
- Darley, J. and Gross P. (1983). A hypothesis-confirming bias in labeling effects, *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 20-33.
- Davidoff, J. and Donnelly, N. (1990). Object superiority: A comparison of complete and part probes. *Acta Psychologica*, 73, 225-243.

- Davidoff, J. and Landis, T. (1990). Recognition of unfamiliar faces in prosopagnosia. *Neuropsychologia*, 28, 1143-1161.
- De Bonis, M. (1996). *Connaître les émotions humaines*. Bruxelles : Mardaga.
- De Haan, E. H. F. and Hay, D. (1986). The matching of famous and unknown face, given either the internal or external features: A study on patients with unilateral brain lesions. In: H. D. Ellis, M. A. Jeeves, F. Newcombe and A. Young (Eds.), *Aspects of face processing* (p. 302-309). Martinus Nijhoff: Dordrecht.
- Deaux, K. and Emswiller, T. (1974). Explanations of successful performance on sex-linked tasks: What is skill for the male is luck for the female. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 80-85.
- Deboeck, P. (1978). On the evaluative factor in trait scales of Peabody's study of trait inferences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 619-621.
- Deci, E. (1981). *The psychology of self determination*. Lexington, MA : D. C. Heath.
- Delmas, F., Py, J. et Somat, A. (1988). *La norme d'internalité chez les élèves de CMI et de CM2*, document non publié, Université Pierre Mendès-France, Laboratoire de Psychologie Sociale, Grenoble.
- Dépret, E. (1997, communication personnelle). *Quelques commentaires sur le sentiment de contrôle*, document non publié, Laboratoire de Psychologie Sociale de Grenoble.
- Deregowski, J., Ellis, H. and Shepherd, J. (1975). Descriptions of white and black faces by white and black subjects. *International Journal of Psychology*, 10, 119-123.
- Deschamps, J.C. (1977). *L'attribution et la catégorisation sociale*. Berne : Lang.
- Deschamps, J.C. et Beauvois, J.L. (1994). Attributions intergroupes. Dans : R.Y. Bourhis et J.P. Leyens (Eds.), *Stéréotypes, discrimination et relations intergroupes*. Bruxelles, Mardaga.
- Devine, P. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 5-18.
- Devos, T., Comby, L. et Deschamps, J.C. (1995). Appartenances et jugements de variabilité intra-groupe. *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, 27, 9-43.
- Dion, K. (1972). Physical attractiveness and evaluation of children transgressions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 24, 207-213
- Dion, K., Berscheid, E. and Walster, E. (1972). What is beautiful is good. *Journal of Personality and Social Psychology*, 24, 285-290.
- Dixon, N. (1981). *Preconscious processing*. New-York: Willey.
- Doise, W. (1976). *L'articulation psychosociologique et les relations entre groupes*. Bruxelles : DeBoeck.

- Doise, W. (1978). *Groups and individuals*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dovidio, J., Evans, N. and Tyler, R. (1986). Racial stereotypes: Their cognitive representations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, 22-37.
- Dubois, N. (1987). *La psychologie du contrôle. Les croyances internes et externes*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.
- Dubois, N. (1988a). The norm of internality : Social valorization of behavior and reinforcements in young people. *Journal of Social Psychology*, 128, 431-439.
- Dubois, N. (1988b). *Perception de la valeur sociale de l'internalité chez les enseignants et chez les parents*, document non publié, Université de Nancy II, Laboratoire de Psychologie Sociale, Nancy.
- Dubois, N. (1991a, décembre). *Norme d'internalité et biais d'auto-complaisance*, communication au Congrès annuel de la Société Française de Psychologie, Clermont-Ferrand.
- Dubois, N. (1991b). Perception de la valeur sociale et norme d'internalité chez l'enfant. *Psychologie Française*, 36, 13-23.
- Dubois, N. (1993a). *Evaluation des stratégies d'autoprésentation en milieu scolaire : étude sur les jugements que les enseignants portent sur les élèves*, document non publié, Université Nancy II, Laboratoire de Psychologie Sociale, Nancy.
- Dubois, N. (1993b). *Quand les étudiants jugent d'autres étudiants : évaluation des stratégies d'autoprésentation*, document non publié, Université Nancy II, Laboratoire de Psychologie Sociale, Nancy.
- Dubois, N. (1994). *La norme d'internalité et le libéralisme*. Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble.
- Dubois, N. and Beauvois, J.L. (1996). Internality, academic status and intergroup attributions. *European Journal of Psychology of Education*, 11, 329-341
- Dubois, N., Bonmarchand, V. et Scherer, E. (1992). *Intervention de la norme d'internalité dans les jugements que les enfants portent sur d'autres enfants*, document non publié, Université Nancy II, Laboratoire de Psychologie Sociale, Nancy.
- Dubois, N. et Boyer, A. (1992). *Norme d'internalité et clairvoyance normative chez des adultes en formation*, document non publié, Université Nancy II, Laboratoire de Psychologie Sociale, Nancy.
- Dubois, N., Ciszewicz, A., Mouillet, A. et Rayel, F. (1988). *Etude de l'évolution de l'internalité en matière d'explications causales des comportements et des renforcements et pratiques évaluatives chez les enfants de CM2 et 6^e*, document non publié, Université Nancy II, Laboratoire de Psychologie Sociale, Nancy.

- Dubois, N. et Eloy, C. (1989). *L'impact des pratiques pédagogiques sur la norme d'internalité chez des élèves de CP et de CM2*, document non publié, Université Nancy II, Laboratoire de Psychologie Sociale, Nancy.
- Dubois, N., Ferry, M. et Frientz, E. (1992). *Score d'internalité et clairvoyance normative en CE2 et CM2*, document non publié, Université Nancy II, Laboratoire de Psychologie Sociale, Nancy.
- Dubois, N. et Le Poulter, F. (1991). Internalité et évaluation scolaire. Dans : J.L. Beauvois, R.V. Joule et J.M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales, vol. 3*. Cousset : DelVal.
- Dubois, N. et Le Poulter, F. (1993). Effets du libéralisme sur l'internalité et la clairvoyance normative. Dans : J.L. Beauvois, R.V. Joule et J.M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales, vol. 4*. Neuchâtel : Delachaux et Niestlé.
- Dubois, N. et Martin, P. (1989). *Evolution des explications causales internes et externes des conduites et des renforcements chez les enfants de CE2 ET CM1*, document non publié, Université Nancy II, Laboratoire de Psychologie Génétique, Nancy.
- Dubois, N., Pauletto, E., Pauletto, V. et Planche, N. (1990). *Norme d'internalité, clairvoyance normative et pratiques pédagogiques chez les enfants de cours moyen*, document non publié, Université Nancy II, Laboratoire de Psychologie Sociale, Nancy.
- Dubois, N. et Schnür, V. (1993). *Conformité et clairvoyance normative chez des élèves de 5 e*, document non publié, Université Nancy II, Laboratoire de Psychologie Sociale, Nancy.
- Dubois, N. et Trognon, A. (1989). L'apport de la notion de norme d'internalité à l'approche des pratiques de formation. Dans : J.L. Beauvois, R.V. Joule et J.M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales, vol. 2*. Cousset : DelVal.
- Duncan, B. (1976). Differential social perception and attribution of intergroup violence: Testing the lower limits of stereotyping of blacks. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 590-598.
- Duttweiler, P. (1984). The internal control index: A newly developed measure of locus of control. *Educational Psychological Measurement*, 44, 209-211.
- Dyal, J. (1984). Cross-cultural research with the locus of control construct. In: H.M. Lefcourt (Ed.), *Research with the Locus of Control Construct, vol. 3*. New-York: Academic Press.
- Eagly, A., Ashmore, R., Makhijani, M. and Longo, L. (1991). What is beautiful is good, but...: A meta-analytic review of the research on the physical attractiveness stereotype. *Psychological Bulletin*, 110, 109-128.
- Ellis, H. D. (1983). The role of the right hemisphere in face perception. In: A. W. Young (Ed.), *Functions of the right cerebral hemisphere* (p. 33-64). London : Academic Press.

- Ellis, H. D., Shepherd, J. W. and Davies, G. M. (1979). Identification of familiar and unfamiliar faces from the internal and external features : Some implications for theories of face recognition. *Perception*, 8, 431-439.
- Endo, M., Takahashi, K. and Maruyama, K. (1984). Effects of observer's attitude on the familiarity of faces: Using the difference in cue value between central and peripheral facial elements as an index of familiarity. *Tohoku Psychologica Folia*, 43, 23-34.
- Feather, N. T. and Simon, J. G. (1971). Causal attributions for succes and failure in relation to expectations of succes based upon selective or manipulated control. *Journal of Personality*, 39, 527-541.
- Feldman-Summers, S. and Keisler, S.B. (1974). Those who are number to try harder: The effect of sex on attributions of causality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 846-855.
- Ferguson, C. and Kelley, H. (1964). Significant factors in over-evaluation of own group' products. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 69, 223-228.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117-144.
- Findley, M.J. and Cooper, H.M. (1983). Locus of control and academic achievement. A literature review. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 419-427.
- Follette, V. and Jacobson, N. (1987). Importance of attributions as a predictor of how people cope with failure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 1205-1211.
- Freize, I., Olson, J. and Russell, J. (1991). Attractiveness and income for men and women in management. *Journal of Applied Social Psychology*, 21, 1039-1057.
- Frey, D. (1978). Reactions to succes and failure in public and private conditions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 14, 172-179.
- Fromm, E. (1965). Le caractère social. Dans : A. Levy (Ed.), *Psychologie sociale. Textes fondamentaux*. Paris : Dunod.
- Furnham, A. and Henry, J. (1980). Locus of control and cross-cultural studies. *Psychological Reports*, 47, 23-29.
- Galper, R. (1973). "Functional race membership" and recognition of faces. *Perceptual and Motor Skills*, 37, 455-462.
- Garcia, J. and Rusiniak, K. (1980). What the nose learns from the mouth. In: D. Muller-Schwarze and R.M. Silverstein (Eds.), *Chemicals signals*. New-York: Plenum.
- Gergen, K. et Gergen, M. (1981). *Psychologie Sociale*. Saint-Laurent : Éditions Études Vivantes.

- Gerrards-Hesse, A.S., Spies, K. and Hesse, F.W. (1994). Experimental inductions of emotional states and their effectiveness: A review. *British Journal of Psychology*, 85, 55-78.
- Gilbert, D.T. and Osborne, R.E. (1989). Thinking backward: Some curable and incurable consequences of cognitive bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 940-949.
- Gilbert, D. (1996, Août). "Reconnaissance de personnes cibles en fonction du propos qu'elles ont formulé." Congrès International de Psychologie Sociale en Langue Française organisé par L'ADRIPS. Montréal, Canada.
- Gilbert, D. (1997, Juin). "Les attributions d'internalité : des utilités sociales à l'affect". Colloque Jeunes Chercheurs organisé par l'ADRIPS, Aix-en-provence.
- Gilbert, D. and Baudouin, J.Y. (en préparation) "Facial expression positivity in face recognition process".
- Gilbert, D. et Abdellaoui, S. (1995). *Attribution d'internalité, différenciation interpersonnelle et intergroupale*, communication au Congrès de la Société Française de Psychologie, Toulouse.
- Gillen, B. (1981). Physical attractiveness: A determinant of two types of goodness. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 7, 277-281.
- Gillen, B. and Sherman, R. (1980). Physical attractiveness and sex as determinants of trait attributions. *Multivariate Behavioral Research*, 15, 423-437.
- Ginet, M. (1998 à venir). *Étude d'une nouvelle technique d'audition destinée à améliorer les souvenirs des témoins : l'entretien cognitif*, document non publié, thèse de doctorat, Université Blaise Pascal, Laboratoire de Psychologie Sociale de la Cognition, Clermont-Ferrand.
- Glenberg, A. and Grimes, T. (1995). Memory of faces: Pictures help you remember who said what. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 196-206.
- Going, M. and Read, J. D. (1974). The effect of uniqueness, sex of subject and sex of photograph on facial recognition. *Perceptual and Motor Skills*, 39, 109-110.
- Goldstein, A. G. and Chance, J. E. (1980). Memory for faces and schema theory. *Journal of Psychology*, 105, 47-59.
- Goren, C. C., Sarty, M. and Wu, P. Y. K. (1975). Visual following and pattern discrimination of face-like stimuli by new born infants. *Pediatrics*, 56, 544-549.
- Grammer, K. and Thornhill, R. (1994). Human facial attractiveness and sexual selection: The role of symmetry and averageness. *Journal of Comparative Psychology*, 108, 233-242.

- Green, B. and Kendrick, D. (1994). The attractiveness of gender-typed traits at different relationship levels: Androgynous characteristics may be desirable after all. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 244-253.
- Greenberg, J. and Rosenfeild, D. (1979). Whites' ethnocentrism and their attributions for the behaviour of blacks: A motivational bias. *Journal of Personality*, 47, 643-657.
- Grusec, J. (1983). The internalization of altruistic dispositions: A cognitive analysis. In: E.T. Higgins, D.N. Ruble and W.W. Hartup (Eds.), *Social Cognition and Social Development*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Guimond, S. (1997). *La fonction de socialisation des groupes humains, études de la transmission sociale des connaissances*, Habilitation à Diriger des Recherches, Université Blaise Pascal, Laboratoire de Psychologie Sociale de la Cognition, Clermont-Ferrand.
- Haig, N. D. (1984). The effect of feature displacement on face recognition. *Perception*, 13, 505-512.
- Hamilton, D. (1979). A cognitive-attribitional analysis of stereotyping. In: L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, vol.12. New-York: Academic Press.
- Hamilton, D. (1981). Illusory correlation as a basis for stereotyping. In: D. Hamilton (Ed.), *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behaviour*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Hamm, N., Baum, M. and Nikels, K. (1975). Effects of race and exposure on judgements of interpersonal favorability. *Journal of Experimental Social Psychology*, 11, 14-24.
- Handel, A. (1975). Attitudinal orientations and cognitive functioning among adolescents. *Developmental Psychology*, 11, 667-675.
- Hansel, S. (1984). Cooperative groups, weak ties, and the integration of peer friendships. *Social Psychology Quarterly*, 47, 316-328.
- Harrison, A. (1977). Mere exposure. In: L. Zebrowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, vol. 10. New-York: Academic Press.
- Hart, D., Lucca-Izzari, N. and Damon, W. (1986). The developpement of self-understanding in Puertico Rico and the United States. *Journal of Early Adolescence*, 6, 293-304.
- Harvey, J. and Tucker, J. (1979). On the problems with the cause-reason distinction in attribution theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37,1441-1446.
- Hastorf, A., Osgood, C. and Ono, H. (1966). The semantics of facial expressions and the prediction of meanings of stereopically fused facial expressions. *Scandinavian Journal of Psychology*, 7, 179-188.
- Hatfield, E. and Sprecher, S. (1986). *Mirror, mirror...The importance of look in everyday life*. Albany, NY: State University of New York Press.

- Hay, D. C. and Young, A. W. (1982). The human face. In: A. W. Ellis (Ed.), *Normality and pathology in cognitive functions*. London: Academic Press.
- Heider, F. (1944). Social perception and phenomenal causality. *Psychological Review*, 51, 358-374.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New-York: Wiley.
- Hendrick, S. and Hendrick, C. (1992). *Liking, loving and relating*. Pacific Grove, CA: Sage.
- Hewstone, M. (1988a). Causal attribution: From cognitive processes to collective beliefs. *The Psychologist*, 8, 323-327.
- Hewstone, M. (1988b). Attributional Bases of Intergroup Conflict. In: W. Stroebe, A.W. Kruglanski, D. Bar-tal and M. Hewstone (Eds.), *The social psychology of intergroup contact: Theory research and applications*. New-York: Springer-Verlag.
- Hewstone, M. (1984). Social dimensions of attribution. In: H., Tajfel (Ed.), *The social dimension: European developments in social psychology*. Cambridge/Paris : Cambridge University Press/Maison des Sciences de l'Homme.
- Hewstone, M. (1989). Levels of explanation in attribution theory and research. *International Revue of Social Psychology*, 4, 531-539.
- Hewstone, M. (1990). The "ultimate attribution error" ? A review of the literature on intergroupe causal attribution. *European Journal of Social Psychology*, 20, 311-335.
- Hoffman, M. (1970). Moral development. In: P.H. Mussen (Ed.), *Carmichael's Manual of Child Psychology*, vol. 2. New-York: Willey.
- Hoffman, M. (1975). Moral internalization, parental power and the nature of parent-child interaction. *Developmental Psychology*, 11, 228-239.
- Hoffman, M. (1983). Affective and cognitive process in moral internalization. In: E.T. Higgins, D.N. Ruble and W.W. Hartup (Eds.), *Social Cognition and Social Development*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hogg, M. and Abrams, D. (1988). *Social Identification*. London: Routledge
- Hotecoeur, P., Debruyne, P., Forzy, G., Gallois, P., Hache, J.C. et Dereux, J.F. (1993). Potentiels évoqués visuels et reconnaissance des visages : influence de la célébrité et de l'expression émotionnelle. *Revue Neurologique*, 149, 207-212.
- Hunter, J.A., Stringer, M. and Watson, R.P. (1991). Intergroup violence and intergroup attributions. *British Journal of Social Psychology*, 30, 261-266.
- Jacoby, L. and Kelley, C. (1987). Unconscious influences of memory for a prior event. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 13, 314-336.
- Jacoby, L. and Withhouse, K. (1989). An illusion of memory: False recognition influenced by unconscious perception. *Journal of Experimental Psychology*, 118, 126-135.

- Janiszewski, C. (1993). Preattentive mere exposure effects. *Journal of Consumer Research*, 20, 376-392.
- Jellison, J. and Green, J. (1981). A self-presentation approach to the fundamental attribution error: The norm of internality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 643-649.
- Jessor, R., Graves, T.D., Hanson, R.C. and Jessor, S.L. (1968). *Society, Personality and Deviant Behavior*. New-York: Holt, Rinehart and Winston.
- Johnson, D. and Johnson R. (1982). The effects of cooperative and individualistic instruction on handicapped and non-handicapped students. *Journal of Social Psychology*, 118, 257-268.
- Johnson, M., Dziurawiec, S., Ellis, H. and Morton, J. (1991). Newborns' preferential tracking of face-like stimuli and its subsequent decline. *Cognition*, 40, 1-19.
- Jones, E.E. and Davis, K.E. (1965). From the acts to dispositions: The attribution process in person perception. In: Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 2. New-York: Academic Press.
- Jones, E.E. and Nisbett, R.E. (1972). The actor and observer: Divergent perceptions of the causes of behaviour. In: E.E. Jones, D.E. Kanouse, H.H. Kelley, R.E. Nisbett, S. Valins and B. Weiner (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behaviour*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Jones, E.E., Wood, G.C. and Quattrone, G.A. (1981). Perceived variability of personal characteristics in ingroups and outgroups: The role of knowledge and evaluation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 7, 523-528.
- Judd, C.M. and Park, B. (1988). Out-group homogeneity: Judgments of variability at the individual and group levels. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 778-788.
- Kanouse, D. and Hanson, L. (1971). *Negativity in evaluations*. Morristown, N.J.: General Press.
- Keating, C. (1985). Gender and the physiognomy of dominance and attractiveness. *Social Psychology Quarterly*, 48, 61-70.
- Keating, C., Mazur, A., Segall, M. and al. (1981). Culture and the perception of social dominance from social facial expression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 615-626.
- Kelley, H.H. (1967). Attribution theory in social psychology. In: D. Levine (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation*, vol. 15. Lincoln: University of Nebraska Press.
- Kendrick, D., Montello, D., Guitierres, S. and Trost, M. (1993). Effects of physical attractiveness and perceptual judgments: When social comparison overrides social reinforcement. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19, 195-199.

- Kirouac, G. (1992). Les émotions. Dans : M. Richelle, J. Requin et M. Robert (Eds.), *Traité de Psychologie Expérimentale II*. Paris : P.U.F.
- Korthase, K. and Trenholme, I. (1982). Perceived age and perceived physical attractiveness. *Perceptual and Motor Skills*, 54 , 1251-1258.
- Kouabenan, D.R., Gilibert, D., Medina, M. and Bouzon F. (accepté). Occupationnal status, sex, severity of an accident and causal attributions. *European Journal of Social Psychology*.
- Kruglanski, A. (1979). Causal explanation, teleological explanation: On radical particularism in attribution theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1447-1457.
- Kruglanski, A., Freund, T. and Bar-Tal, D. (1996). Motivational effects in the mere-exposure paradigm. *European Journal of Social Psychology*, 26, 479-499.
- Kunda, Z. (1987). Motivated inference self-serving generation and evaluation of causal theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 636-647.
- Landy, D. and Sigall, H. (1974). Beauty is talent: Task evaluation as a function of the performer's physical attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 299-304.
- Langlois, J. (1986). From the eye of the beholder to behavioral reality: Development of social behaviors and social relations as a function of physical attractiveness. In: C. Herman, M. Zanna and E. Higgins (Eds.), *Physical appearance, stigma and social behavior: The Ontario Symposium, vol. 3*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Langlois, J., Ritter, J., Roggman, L. and Vaugn, L. (1991). Facial diversity and infant preferences for attractive faces. *Developmental Psychology*, 27, 79-84.
- Langlois, J. and Roggman, L. (1990). Attractive faces are only average. *Psychological Science*, 1 , 115-121.
- Langlois, J., Roggman, L., Casey, R., Ritter, J., Reiser-Danner, L. and Jenkins, V. (1987). Infant preference for attractive faces: Rudiments or stereotype? *Developmental Psychology*, 23, 363-369.
- Langlois, J., Roggman, L. and Musselman, L. (1994). What is average and what is not average about attractive faces? *Psychological Science*, 5, 214-220.
- Larose, H., Tracy, J. and McKelvie, S. (1993). Effects of gender on the physical attractiveness stereotype. *Journal of Psychology*, 127, 677-680.
- Larzarus, R.(1982). Thoughts on the relations between emotion and cognition. *American Psychologist*, 37, 1019-1024.
- Larzarus, R.(1984). On the primacy of cognition. *American Psychologist*, 39, 124-129.

- Larzen, R., Diener, E. and Cropranzano, R. (1987). Cognitive operations associated with individual differences in affect intensity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 767-774.
- Le Floch, V. (1997). *Organisation des explications causales en mémoire sémantique*. Troisième Colloque Jeunes Chercheurs organisé par l'A.D.R.I.P.S., Aix-en-Provence.
- Le Poulter, F. (1986). *Travail social, inadaptation sociale et processus cognitifs*. Paris, P.U.F.
- Le Poulter, F. (1989). Acquisition de la norme d'internalité et activité évaluative. Dans : J.L. Beauvois, R.V. Joule et J.M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, vol. 2. Cousset : DelVal.
- Le Poulter, F. (1994). *Internalité et évaluation*, document non publié, Université de Rennes II, Laboratoire de Psychologie Sociale, Rennes.
- Le Poulter, F., Belleau, P. et Bernard, N. (1990). *Pratiques de formation et norme d'internalité*, document non publié, Université de Rennes II, Laboratoire de Psychologie Sociale, Rennes.
- Lerner, M.J. (1980). *The belief in a just word: A fundamental delusion*. New-York: Plenum.
- Lerner, M.J. (1986). Le thème de la justice ou le besoin de justifier. *Bulletin de Psychologie*, 374, 205-211.
- Lerner, M.J. and Simmons, C. (1966). Observer's reaction to the "innocent victim". Compassion or rejection? *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 203-210.
- Levine, J.M. and Moreland, R.L. (1985). Innovation and socialisation in small groups. In: S. Moscovici, G. Mugny and Van Avermaet (Eds.), *Perspectives on minority influence*. Cambridge/Paris : Cambridge University Press/Maison des sciences de l'homme.
- Levine, R. and Campbell, D. (1972). *Ethnocentrism: Theories of conflict, ethnic attitudes and group behavior*. London: Willey and Sons.
- Leyens, J.P., Yzerbyt, V. et Schadron, G. (1996). *Stereotype et cognition sociale*. Sprimont : Mardaga.
- Light, L. L., Kayra-Stuart, F. and Hollander, S. (1979). Recognition memory for typical and unusual faces. *Journal of Experimental Psychology : Human Learning and Memory*, 5, 212-228.
- Lindsay, R. C. L. and Wells, G. L. (1983). What do we really know about cross-race identification? In: S. M. A. Lloyd-Bostock and B. R. Clifford (Eds.), *Evaluating witness evidence*. Chichester : Wiley.
- Lippman, W. (1922). *Public Opinion*. New York: Harcourt Brace.

- Lorenzi-Cioldi, F. (1988). *Individus dominants et groupes dominés*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.
- Lorenzi-Cioldi, F. (1993). They all look alike but so do we... sometimes: Perceptions of in-group and out-group homogeneity as a function of sex and context. *British Journal of Social Psychology*, 32, 111-124.
- Lorenzi-Cioldi, F. (1994). *Les androgynes*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Mac Donald, A.P. (1973). Measures of internal-external control. In: J.P. Robinson and P.R. Shaver (Eds.), *Measures of Social Psychological Attitudes*. Ann Arbor: University of Michigan.
- Malpass, R.S. and Kravitz, J. (1969). Recognition of faces of own and other "race". *Journal of Personality and Social Psychology*, 13, 330-335.
- Mandler, G., Nakamura, Y. and Van Zandt, B.J.S. (1987). Nonspecific effects of exposure on stimuli that cannot be recognized. *Journal of Experimental Psychology*, 13, 646-648.
- Marques, J. (1990). The black sheep effect: Outgroup homogeneity in social comparison settings. In: D. Abrams and M. Hogg (Eds.), *Social Identity theory: Constructive and critical advances*. London: Harvester Wheatsheaf.
- Marques, J. (1993). Antécédents cognitifs, normatifs et motivationnels des jugements groupaux : propositions pour un modèle de l'effet brebis galeuse. Dans : J.L. Beauvois, R.V. Joule et J.M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales, vol. 4*. Neuchâtel : Delachaux et Niestlé.
- Marques, J. (1996, August). *Intergroup differentiation, ingroup favoritism, and normativity effects on inter- and intra-group judgements*, communication at the XXVIth International Congress of Psychology. Montréal, Canada.
- Marques, J. and Paez, D. (1994). The "black sheep effect": Social categorization, rejection of ingroup deviates, and perception of group variability. In: W. Stroebe and M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology, vol. 5*. Chichester: Wiley and Sons
- Marques, J., Robalo, E.M. and Rocha S.A. (1992). Ingroup bias and "black sheep" effect: Assessing the impact of social identification and perceived variability on group judgements. *European Journal of Social Psychology*, 22, 331-352.
- Marques, J. and Yzerbyt, V.Y. (1988). The black Sheep effect: Judgmental extremity towards ingroup members in inter and intra-group situations. *European Journal of Social Psychology*, 18, 287-292.
- Masson-Maret, H. (1997, à paraître). Evaluation sociale et différence des sexes, une étude socio-normative au sein d'une organisation administrative. *Revue internationale de Psychologie Sociale, T.10, n°2*.

- Miller, D.T. (1978). Locus of control and the ability to tolerate gratification delay: When it is better to be external. *Journal of Research in Personality*, 12, 49-56.
- Miller, D.T. and Norman, S.A. (1975). Actor-observer differences in perceptions of effective control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 503-515.
- Miller, D.T. and Ross, M. (1975). Self-serving biases in the attribution of causality: Fact or fiction? *Psychological Bulletin*, 82, 213-225.
- Miller, D.T., Norman, S.A. and Wright, E. (1978). Distortion in person perception as a consequence of the need for effective control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 598-607.
- Miller, I. and Norman, W. (1979). Learned Helplessness in humans. *Psychological Bulletin*, 86, 93-119.
- Miller, J.G. (1984). Culture and the development of everyday social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 961-978.
- Millord, J. (1978). Aesthetic aspects of faces: A (somewhat) phenomenological analysis using multidimensional scaling methods. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 205-216.
- Montepare, J. and Zebrowitz-McArthur, L. (1989). Children's perceptions of babyfaced adults. *Perceptual-and-Motor-Skills*, 69, 467-472.
- Moore, J., Graziano, W. and Millar, M. (1987). Physical attractiveness, sex role orientation, and the evaluation of adults and children. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 13, 95-102.
- Moy, J and Ng, S. (1996). Expectation of outgroup behaviour: Can you trust the outgroup? *European Journal of Social Psychology*, 26, 333-340.
- Mullen, B. and Hu, L. (1989). Perceptions of ingroup and outgroup variability: A meta-analytic integration. *Basic and Applied Social Psychology*, 10, 233-252.
- Murphy, S. and Zajonc, R. (1993). Affect, cognition, and awareness: Affective priming with optimal and suboptimal stimulus exposures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 723-739.
- Newman, L.S. (1991) Why are traits inferred spontaneously. A developmental approach. *Social Cognition*, 9, 221-253.
- Niedenthal, P. (1992). Affect and social perception: On the psychological validity of rose-colored glasses. In: R. Bornstein and T. Pittman (Eds.), *Perception without awareness: Cognitive, clinical and social perspectives*. New-York: Guilford Press.
- Nisbett, R.E. and Wilson, T.D. (1977). Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review*, 84, 231-259.

- Nucci, L. (1981). Conceptions of personal issues: A domain distinct from moral or societal concepts. *Child Development*, 52, 114-121.
- O'Brien, G.E. (1984). Locus of control, work and retirement. In: H.M. Lefcourt (Ed.), *Research with Locus of Control Construct*, vol. 3. New-York: Academic Press.
- Oakes, P., Haslam, S. and Turner, J. (1994). *Stereotyping and social reality*. Oxford, UK: Blackwell.
- Obermiller, C. (1985). Varieties of mere exposure effects of processing style and repetition on affective response. *Journal of Consumer Research*, 12, 17-30.
- Osgood, C. (1966). Dimensionality of the semantic space for communication via facial expressions. *Scandinavian Journal of Psychology*, 7, 1-30.
- Overmier, J.B. and Seligman, M.E.P. (1967). Effects of inescapable shock upon subsequent escape and avoidance learning. *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 63, 23-33.
- Paez, D., Marques, J. and Insua, P. (1996). The representation of emotions in groups: The relative impact of social norms, positive-negative asymmetry and familiarity on the perception of emotions. *European Journal of Social Psychology*, 26, 43-60.
- Pansu, P. (1994). *La norme d'internalité et le jugement sur la valeur professionnelle*, document non publié, thèse de doctorat, Université Pierre Mendès-France, Laboratoire de Psychologie Sociale, Grenoble.
- Pansu, P. et Gilibert, D. (1993). *Attribution et anticipation d'explications comme moyen de différencier l'intra et l'hors-groupe dans une situation de pouvoir asymétrique*, document non publié, Université Pierre Mendès-France, Laboratoire de Psychologie Sociale, Grenoble.
- Pansu, P. et Gilibert, D. (en préparation). *Evaluation professionnelle et explication des événements psychologiques*, document non encore publié, Université Pierre Mendès-France, Laboratoire de Psychologie Sociale, Grenoble.
- Parent, J., Forward, J., Canter, R. and Mohling, J. (1975). Interactive effects of teaching strategy and personal locus of control student performance and satisfaction. *Journal of Educational Psychology*, 67, 764-769.
- Parkinson, B. (1997). Untangling the appraisal-emotion connection. *Personality and Social Psychology Review*, 1, 62-79.
- Peeters, G. (1971). The positive-negative asymmetry: On cognitive consistency and positivity bias. *European Journal of Social Psychology*, 1, 455-474.
- Peeters, G. (1992). *Self-other anchored evaluations of national stereotypes*, paper presented at the Annual Meeting of the Belgian Psychological Society, Gent, Belgium.

- Perdue, C. and Gurtman, M. (1990). Evidence for the automaticity of ageism. *Journal of Experimental Social Psychology*, 26, 199-216.
- Perkins, D. (1975). A definition of caricature, and caricature and recognition. *Studies in the Anthropology of Visual Communication*, 2, 1-24.
- Perrett, D., May, K. and Yoshikawa, S. (1994). Facial shape and judgments of female attractiveness. *Nature*, 368, 239-242.
- Pettigrew, T. (1958). Personality and sociocultural factors in intergroup attitudes: A crossnational comparison. *Journal of Conflict Resolution*, 2, 28-42.
- Pettigrew, T.F. (1979). The ultimate attribution error: Extending Allport's cognitive analysis of prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5, 461-476.
- Pittenger, J. (1991). On the difficulty of averaging faces: Comments on Langlois and Roggman. *Psychological Science*, 2, 351-353.
- Powell, A. and Vega, M. (1972). Correlates of adult locus of control. *Psychological Reports*, 30, 455-460.
- Pratto, F. and John, O. (1991). Automatic vigilance: The attention-grabbing power of negative social information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 380-391.
- Py, J. et Somat, A. (1991). Normativité, conformité et clairvoyance : leurs effets sur le jugement évaluatif en contexte scolaire. Dans : J.L. Beauvois, R.V. Joule et J.M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, vol. 3. Cousset : DelVal.
- Rabbie, J. and Wilkens, G. (1971). Ingroup competition and its effect on intragroup relations. *European Journal of Social Psychology*, 1, 215-234.
- Rabinowitz, R. (1978). Internal-external control expectancies in black children of different socioeconomic status. *Psychological Reports*, 42, 1339-1345.
- Rainis, N. (1997). *Psychologie expérimentale et psychologie légale : de nouveaux effets de contexte afin d'améliorer la mémoire des témoins oculaires*, document non publié, thèse de doctorat, Université Blaise Pascal, Laboratoire de Psychologie Sociale de la Cognition, Clermont-Ferrand.
- Rhodes, G., Brennan, S. and Carey, S. (1987). Identification and ratings of caricatures: Implications for mental representations of faces. *Cognitive Psychology*, 19, 473-497.
- Rhodes, G., Tan, S., Brake, S. and Taylor, K. (1989). Expertise and configural coding in face recognition. *British Journal of Psychology*, 80, 273-283.
- Rhodes, G. and Tremewan, T. (1996). Averageness, exaggeration, and facial attractiveness. *Psychological Science*, 7, 105-110.
- Rimé, B. (1997). Emotion et cognition. Dans : J.P. Leyens et J.L. Beauvois (Eds.), *L'ère de la cognition*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

- Rosenberg, S. W. and Wolsfeld, G. (1977). International conflict and the problem of attribution. *Journal of Conflict Resolution*, 21, 75-103.
- Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process. In: L. Berkowitz (Eds.), *Advances in experimental social psychology*, Vol. 10. New-York: Academic press.
- Ross, L., Amabile, T.M. and Steinmetz, J.L. (1977). Social roles, social control and biases in social perception process. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 485-494.
- Ross, L., Bierbauer, G. and Polly, S. (1974). Attribution of educational outcomes by professional and nonprofessional instructors. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 253-264.
- Ross, M. and Flechter, G.J.O. (1985). Attribution and social perception. In: G. Lindzey and E. Aronson (Eds.), *The Handbook of Social Psychology*, third ed.. New-York: Random House.
- Rotter, J.B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 80 (1).
- Runciman, W. (1966). *Relative deprivation and social justice*. Berkley, Californy: University of California Press.
- Saegert, S., Swap, W. and Zajonc, R. (1973). Exposure context and interpersonal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 25, 234-242.
- Samuels, C., Butterwoth, G., Roberts, T., Graupner, L. and al. (1994). Facial aesthetics: Babies prefer attractiveness to symmetry. *Perception*, 23, 823-831.
- Samuels, C. and Ewy, R. (1985). Aesthetic perception of faces during infancy. *British Journal of Developmental Psychology*, 3, 221-228.
- Sansone, S. et Tiberghien, T. (1994). Traitement de l'expression faciale et reconnaissance : indépendance ou interaction? *Psychologie Française*, 39, 327-344.
- Schachter, S. (1959). *The psychology of affiliation. Experimental studies of the sources of gregariousness*. Stanford: Stanford University Press.
- Scachter, S. and Singer, J. (1962). Cognitive, social and physiological determinants of emotional state. *Psychological Review*, 63, 379-399.
- Scheier, M.F. and Carver, C.S. (1985). Optimism, coping, and health: Assessment and implications of generalized outcome expectancies. *Health Psychology*, 4, 219-247.
- Scheier, M.F. and Carver, C.S. (1992). Effects of optimism on psychological and physical well-being: Theoretical overview and update. *Cognitive Therapy and Research*, 16, 201-228.

- Schlenker, B. (1975). Self-presentation: Managing the impression of consistency when reality interferes with self-enhancement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 1030-1037.
- Schlosberg, H. (1952). The description of expressions in terms of two dimensions. *Journal of Experimental Psychology*, 44, 229-237.
- Schneider, D. (1969). Tactical self-presentation after success and failure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 13, 262-268.
- Seamon, J.G., Brody, N. and Kauff, D.M. (1983a). Affective discrimination of stimuli that are not recognized: II. Effect of delay between study and test. *Bulletin of the Psychonomic Society*, 21, 187-189.
- Seamon, J.G., Brody, N. and Kauff, D.M. (1983b). Affective discrimination of stimuli that are not recognized: Effects of shadowing, masking, and cerebral laterality. *Journal of Experimental Psychology*, 9, 544-555.
- Seligman, M.E.P. (1975). *Helplessness: On depression, development, and death*. San Francisco: Freeman.
- Sensening, J., Jones, R. and Varney, L. (1973). Inspection of faces of own and other race as a function of subjects' prejudice. *Representative Research in Social Psychology*, 4, 85-92.
- Sergent, J. (1984). An investigation into component and configural processes underlying face perception. *British Journal of Psychology*, 75, 221-242.
- Sergent, J. (1989). Structural processing of faces. In: A. W. Young and H. D. Ellis (Eds.), *Handbook of research on face processing*. Elsevier: Amsterdam.
- Shapiro, P. N. and Penrod, S. (1986). Meta-analysis of facial identification studies. *Psychological Bulletin*, 100, 139-156.
- Shaver, P., Swartz, J., Kirson, D. and O'Connor C. (1987). Emotion knowledge: Further exploration of a prototype approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 1061-1086.
- Shepherd, J. (1981). Social factors in face recognition. In: G. M. Davies, H. D. Ellis and J. Shepherd (Eds.), *Perceiving and remembering faces*. London: Academic Press.
- Shepherd, J. and Deregowski, J. (1981). Races and faces, a comparison of the responses of Africans and Europeans to faces of the same and different races. *British Journal of Social Psychology*, 20, 125-133.
- Sherif, M. (1966). *In common predicament: Social psychology of intergroup conflict and cooperation*. Boston: Houghton-Mifflin.
- Shute, G.E. Howard, M.M. and Steyaert, J.P. (1984). The relationships among cognitive development, locus of control and gender. *Journal of Research in Personality*, 18, 335-341.

- Shweder, R.A. and Bourne, E. (1982). Does the concept of person vary cross-culturally? In: A.J. Marsella and G. White (Eds.), *Culture Conceptions of Mental Health Therapy*. Boston : Reidel.
- Silvester, J. (1997). Spoken attributions and candidate success in graduate recruitment interviews. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 70, 61-73.
- Simon, B. (1992). The perception of ingroup and outgroup homogeneity: Reintroducing the ingroup context. In: M. Hewstone and W. Stroebe (Eds.), *European Review of Social Psychology*, Vol. 3. New York: Wiley.
- Smith, C., Haynes, K., Lazarus, R. and Pope, L. (1993). In search of the "hot" cognitions: Attributions, appraisals, and their relation to emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 916-929.
- Smith, C. and Lazarus, R. (1993). Appraisal components, core relational themes, and emotions. *Cognition and Emotion*, 7, 233-269.
- Snyder, M., Tanke, E. and Berscheid, E. (1977). Social Perception and interpersonal behavior: On the self-fulfilling nature of social stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 656-666.
- Somat, A. (1997, communication personnelle). *Internalité, utilité sociale et mémoire. Séminaires de l'Equipe de Recherche SOcio-Cognitive*, document non publié, Université Pierre Mendès-France, Laboratoire de Psychologie Sociale, Grenoble
- Somat, A. (1994). *Normativité, valeur sociale et structuration en mémoire de l'information explicative*, thèse de doctorat, document non publié, Université Pierre Mendès-France, Laboratoire de Psychologie Sociale, Grenoble.
- Somat, A. et Baccino, T. (1997). *Influence de la valeur sociale sur les processus attentionnels*. Congrès International de Psychologie Sociale en Langue Française organisé par L'ADRIPS. Montréal, Canada.
- Spector, P.E. (1982). Behavior in organizations as a function of employee's locus of control. *Psychological Bulletin*, 91, 482-497.
- Stroop, J.R. (1935). Studies of the inference in serial verbal reactions. *Journal of European Psychology*, 18, 643-662.
- Strzalko, J. and Katarzyna, A. (1993). Physical attractiveness: Interpersonal and intrapersonal variability of assessments. *Social Biology*, 39, 171-176.
- Sweeney, P., Anderson, K. and Bailey, S. (1986). Attributional style in depression: A meta-analytic review. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 974-991.
- Tajfel, H. (1981). *Human groups and social categories*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Tajfel, H., Billig, M., Bundy, R. and Flament, C. (1971). Social categorization and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 1, 149-178.
- Tajfel, H. and Turner, J. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. In: W. Austin and S. Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relations*, Monterey, Californy: Brooks Cole.
- Tajfel, H. and Wilkes, A. (1963). Classification and quantitative judgement. *British Journal of Psychology*, 54, 101-114.
- Tanaka, J. W. and Farah, M. J. (1993). Parts and wholes in face recognition. *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 46A, 225-245.
- Tarquino, C. (1991). *L'EMIPÉ, Echelle de l'internalité pour étudiants*, document non publié, Université Nancy II, Laboratoire de Psychologie Sociale, Nancy.
- Taylor, D.M. and Jaggi, V. (1974). Ethocentrism and causal attribution in South Indian context. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 5, 162-171.
- Taylor, S.E., Fiske, S.T., Etofff, N.L. and Ruderman, A.J. (1978). Categorical and contextual bases of person memory and stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 778-793.
- Thompson, P. (1980). Margaret Thatcher : A new illusion. *Perception*, 9, 483-484.
- Tourangeau, R. and Ellsworth, P. (1979). The role of facial response in the experience of emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1519-1531.
- Trope, Y. (1986). Identification and inferential process in dispositional attribution. *Psychological Review*, 93, 239-257.
- Turiel, E. (1978). The development of concepts of social structure. In: J. Click and A. Clarke-Stewart (Eds.), *Personality and Social Development*, vol. 1. New-York: Gardner.
- Turner, J. (1982). Toward a cognitive redefinition of the social group. In: H. Tajfel (Ed.), *Social Identity and Intergroup Relations*. Paris : Éditions des Sciences de l'Homme.
- Turner, J. (1987). The analysis of social influence. In: J. Turner, M. Hogg, P. Oakes, S. Reicher and M. Wetherell (Eds.), *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*. Oxford: Blackwell.
- Turner, J. (1991). *Social influence*. Great Britain: Open University Press.
- Turner, J., Hogg, M., Oakes, P., Reicher, S. and Wetherell, M. (1987). *Rediscovering the social group: A self-categorisation theory*. New-York : Blackwell.
- Valentine, T. and Bruce, V. (1986a). Recognizing familiar faces: The role of distinctiveness and familiarity. *Canadian Journal of Psychology*, 40, 300-305.
- Valentine, T. and Bruce, V. (1986b). The effect of distinctiveness in recognizing and classifying faces. *Perception*, 15, 525-535.

- Valentine, T. and Endo, M. (1992). Towards an exemplar model of face processing: The effect of race and distinctiveness. *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 44A, 671-703.
- Vivian, J.E. and Berkowitz, N.H. (1992). Anticipated bias from an outgroup: An attributional analysis. *European Journal of Social Psychology*, 22, 415-424.
- Wagatsuma, E. and Kleinke, C. (1979). Ratings of facial beauty by Korean-American and Caucasian females. *Journal of Social Psychology*, 109, 299-300.
- Walton, F. E. and Bower, T. G. R. (1991). *Newborn preference for familiar faces*. Paper presented at SRCO, Seattle.
- Weary, G. (1980). Examination of affect and egotism as mediators of bias in causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 348-357.
- Wernick, M. and Manaster, G. (1984). Age and attractiveness. *Gerontologist*, 24, 408-414.
- Whitehead, G.I., Smith, S.H. and Eichhorn, J.A. (1982). The effect of subject's race and other's race on judgements of causality for success and failure. *Journal of Personality*, 50, 193-202.
- Wilson, L. and Nakajo, H. (1966). Preference for photographs as a function of frequency of presentation. *Psychonomic Science*, 3, 577-578.
- Wilson, W., Chun, S. and Kayatani, M. (1979). Projection, attraction et stratégies de choix en situation de compétition intergroupes. Dans : W. Doise (Ed.), *Expériences entre groupes*, Paris : Mouton.
- Wilson, W. and Kayatani, M. (1968). Intergroup attitudes and strategies in games between opponents of the same or of a different race. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 24-30.
- Winograd, E. (1981). Elaboration and distinctiveness in memory for faces. *Journal of Experimental Psychology : Human Learning and Memory*, 7, 181-190.
- Yarkin, K.L., Town, J.P. and Wallston, B.S. (1982). Blacks and women must try harder. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 8, 21-24.
- Yin, R. K. (1969). Looking at upside-down faces. *Journal of Experimental Psychology*, 81, 141-145.
- Young, A. W. and Ellis, H. D. (1989). Childhood prosopagnosia. *Brain and Cognition*, 9, 16-47.
- Young, A. W., Hay, D. C., McWeeny, K., Flude, B. and Ellis, A. W. (1986). Matching of familiar and unfamiliar faces on internal and external features. *Perception*, 14, 737-747.
- Young, A. W., Hallowell, D. and Hay, D. C. (1987). Configural information in face perception. *Perception*, 16, 747-759.

- Young, A. W., McWeeny, K. H., Hay, D. C. and Ellis, A. W. (1986). Matching familiar and unfamiliar faces on identity and expression. *Psychological Research*, 48, 63-68.
- Zajonc, R. (1968). Attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology Monograph*, 9, 1-28.
- Zajonc, R. (1980). Feeling and thinking: Preferences need no inferences. *American Psychologist*, 35, 151-175.
- Zajonc, R. (1984). On the primacy of affect. *American Psychologist*, 39, 117-123.
- Zajonc, R., Markus, H. and Wilson, W.R. (1974). Exposure effects and associative learning. *Journal of Experimental Social Psychology*, 10, 248-263.
- Zebrowitz-McArthur, L., Montepare, J. and Lee, H. (1993). They don't all look alike: Individuated impressions of other racial groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 85-101.
- Zuckerman, M. (1979). Attribution of success and failure revisited, or: The motivational bias is always alive and well in attribution theory. *Journal of Personality*, 47, 245-287.
- Zuckerman, M., Cowel, E., Darche, P., Fischer, S., Osmun., R., Spring, D., Winkler, B. and Wolfson, L. (1988). Attributions as inferences and explanations: Effects on discounting. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 748-757.
- Zuckerman, M. and Driver, R. (1989). What sounds beautiful is good: The vocal attractiveness stereotype. *Journal of Non-Verbal Behavior*, 13, 67-82.
- Zuckerman, M., Hodgins, H. and Miyake, K. (1990). The vocal attractiveness stereotype: Replication and elaboration. *Journal of Nonverbal Behavior*, 14, 97-112.
- Zuckerman, M. and Lubin, B. (1965). *Manual for the Multiple Affect Check List*. San Diego, CA: Educational and Industrial Testing Service.
- Zuckerman, M., Miyake, K. and Elkin, C. (1995). Effects of attractiveness and maturity of face and voice on interpersonal impressions. *Journal of Research in Personality*, 29, 253-272.