



HAL
open science

Des conceptions scientifiques de l'influence aux interprétations de sens commun : le cas paradigmatique de la soumission à l'autorité de Milgram

Mickael Ballot

► **To cite this version:**

Mickael Ballot. Des conceptions scientifiques de l'influence aux interprétations de sens commun : le cas paradigmatique de la soumission à l'autorité de Milgram. Psychologie. Université Rennes 2, 2023. Français. NNT : 2023REN20028 . tel-04345420

HAL Id: tel-04345420

<https://theses.hal.science/tel-04345420>

Submitted on 14 Dec 2023

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.

COLLEGE EDUCATION, LANGAGES

DOCTORAL INTERACTIONS, COGNITION

BRETAGNE CLINIQUE, EXPERTISE



THESE DE DOCTORAT DE PSYCHOLOGIE

L'UNIVERSITE RENNES 2

ECOLE DOCTORALE N° 646

Education, Langages, Interactions, Cognition, Clinique, Expertise

Spécialité : *Psychologie*

Par

Mickaël BALLOT

Des conceptions scientifiques de l'influence aux interprétations de sens commun

Le cas paradigmatique de la soumission à l'autorité de Milgram

Thèse présentée et soutenue à Rennes, le 17 novembre 2023

Unité de recherche : LP3C

Rapporteurs avant soutenance :

Laurent Begue-Shankland
Valérie Haas

Professeur des Universités, Université Grenoble Alpes
Professeure des Universités, Université Lyon 2

Composition du Jury :

Examineurs : Laurent Begue-Shankland
Inna Bovina
Valérie Haas
Manuel Tostain

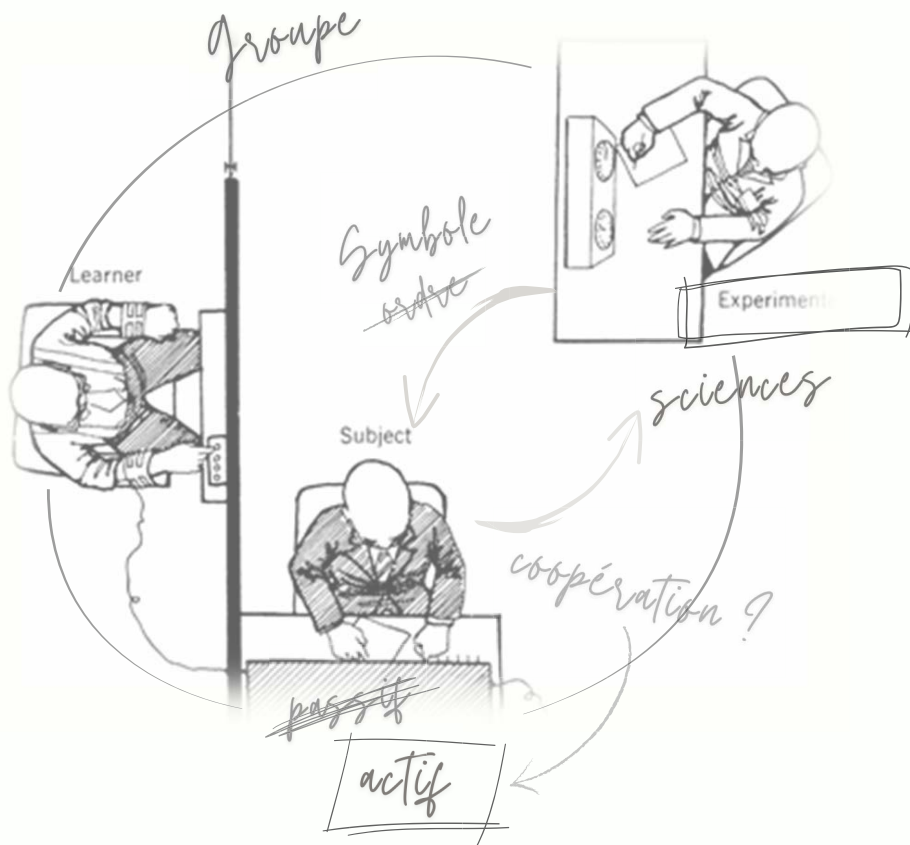
Professeur des Universités, Université Grenoble Alpes
Professeure des Universités, Université d'Etat de Moscou
Professeure des Universités, Université Lyon 2
Professeur des Universités, Université de Caen
Professeur des Universités, Université Rennes 2

Dir. de thèse : Stéphane Laurens

THÈSE DE DOCTORAT DE PSYCHOLOGIE

Des conceptions scientifiques de l'influence aux interprétations de sens commun

Le cas paradigmatique de la soumission à l'autorité de Milgram



UNIVERSITE RENNES 2

ECOLE DOCTORALE N° 646

*Education, Langages, Interactions, Cognition,
Clinique, Expertise*

Spécialité : Psychologie

Par **Mickaël BALLOT**

Thèse présentée et soutenue à Rennes,
le 17 novembre 2023

Unité de Recherche : LP3C

Composition du Jury :

Laurent BEGUE-SHANKLAND, Professeur des Universités, Université Grenoble Alpes (Rapporteur)

Inna BOVINA, Professeure des Universités, Université d'Etat de Moscou (Examinatrice)

Valérie HAAS, Professeure des Universités, Université Lyon 2 (Rapporteure)

Stéphane LAURENS, Professeur des Universités, Université Rennes 2 (Directeur de thèse)

Manuel TOSTAIN, Professeur des Universités, Université de Caen (Examinateur)

REMERCIEMENTS

On ne peut être plus loin de la vérité qu'en disant que la thèse se fait seul. Bien qu'elle s'accompagne de nombreux moments de solitude et de réflexion introspective, la thèse n'est pas solitaire. Il n'est pas possible d'inscrire sur la page de couverture le nom de toutes les personnes qui ont participé, d'une manière ou d'une autre, à sa réalisation. D'une certaine façon, les remerciements sont donc là pour exprimer la réalité qui se cache derrière l'illusion de l'autorat. Paradoxalement, c'est aussi le seul endroit de la thèse où l'on écrit vraiment seul, où le « nous » conventionnel devient « je ». C'est donc avec une grande sincérité que je souhaite remercier toutes les personnes, sans qui cette thèse n'existerait pas.

Tout d'abord, je remercie Stéphane Laurens de m'avoir accompagné et inspiré depuis les balbutiements de mon travail de recherche. Je vous remercie d'avoir éveillé ma curiosité, d'avoir donné un cadre à mes pensées fuyantes et de m'avoir inclus dans votre travail de recherche jusqu'à rendre possible la réalisation de cette thèse. Le nombre de fois que vous êtes cité dans cette thèse (bien qu'important !) ne rend pas suffisamment compte de l'influence que vous avez exercée. Merci encore pour votre patience, votre disponibilité et votre soutien durant ces longues années.

Je remercie les membres de mon jury, Laurent Bègue, Inna Bovina, Valérie Haas et Manuel Tostain, de me faire l'honneur de lire et d'examiner ce travail de thèse. Je vous remercie d'avance pour votre regard critique et pour les échanges que vos réflexions susciteront.

Je tiens également à remercier Jacques Fischer-Lokou et Elisabeth Guillou, membre de mon CSI. Merci pour votre bienveillance et pour l'intérêt que vous avez porté à mon travail.

Je remercie chaleureusement tous les membres du laboratoire LP3C. Je remercie Sophie Brunot et Anne-Laure de Place de m'avoir accordé le stage qui a acté ma transition de l'éthologie à la psychologie sociale. Merci également à Benoît Testé pour nos discussions informelles et plus généralement aux membres du séminaire NID pour ces rencontres stimulantes. Je remercie évidemment tous les étudiants et doctorants qui ont partagé ce parcours.

Je tiens à remercier tout particulièrement ceux qui sont devenus et resteront de vrais amis, Alice, Anta, Gaëlle, Medhi et Nico. Merci à vous d'avoir montré l'exemple et de m'avoir

donné des conseils précieux. Merci Alice, d'avoir partagé avec moi les joies et les souffrances de la fin de la rédaction (rendez-vous aux chouettes demain pour un café petit-bac). Merci à toi de m'avoir régulièrement sorti de ma léthargie et de m'avoir permis d'avancer, tu es déjà prête à encadrer une thèse ! Merci Anta, d'avoir toujours su tirer le meilleur de moi. Merci pour nos collaborations, pour nos délires interminables, pour ton énergie débordante et ton soutien indéfectible. Merci Gaëlle et Medhi, pour l'intégration la plus fulgurante que j'ai vécu. Merci pour les rires pendant ma maladie. Merci pour les innombrables soirées qui rendent la vie plus folle. Merci Nico, pour ces nuits à regarder des films-paliers et toutes ces discussions sans fin. Merci pour les fins de soirée mélancoliques à se rappeler qu'on n'a rien de spécial. Ton portrait restera le plus beau de ma brève « carrière » de photographe.

Merci enfin à ma famille, qui a défini qui je suis. Je remercie d'abord mes parents qui m'ont tout donné sans rien me demander. Merci de m'avoir fait confiance et de m'avoir soutenu dans mon parcours alambiqué. Sans vous, je n'aurais rien pu faire. Promis, c'est fini, maintenant je filerai droit ! Je remercie ma sœur pour nos disputes d'adolescence et notre complicité discrète, on finira bien par réussir à se dire qu'on s'aime. Je tiens à remercier également Rémy et Danielle. Merci pour toutes vos attentions à mon égard. Merci à ma seconde famille, celle que j'ai choisie, Daphnée, Denis, Étienne, Fabien, François, Jérôme, Jerem, Laurent, Léa, Mike, Matthieu et Natasha. Merci à toi Thibault, d'être mon meilleur ami depuis qu'on a parlé de Super Smash Bros et de Dead or Alive en classe de 6^e. Le mur de paume s'en souvient encore. Merci d'être venu quand je ne pouvais pas.

Merci à Gwenn, ma compagne de vie. Merci de me supporter et de me soutenir comme tu le fais continuellement. Merci d'avoir été à mes côtés dans les moments les plus difficiles. Merci pour ta simplicité, ton amour et ta manière de me compléter. Merci à toi et à Loulou de m'avoir adopté. Merci d'avance pour la vie qui nous attend.

La soumission à l'autorité de Milgram est un pilier de la psychologie sociale. Dès sa première publication, cette expérience attire l'attention des chercheurs et devient rapidement incontournable. Les enjeux moraux, existentiels et historiques que ces travaux soulèvent leur confèrent également une portée au-delà de la sphère scientifique. La théorie de l'état agentique de Milgram s'ancre alors dans les représentations sociales de l'influence et cristallise les angoisses face à la menace de l'obéissance aveugle et destructive. De nombreuses critiques de ce modèle et des théories concurrentes ont émergé depuis une soixantaine d'années. Celles-ci réfutent le caractère passif de l'obéissance et soulignent les failles d'une conception individualiste de l'influence. De plus, de multiples recherches mettent en saillance le rôle de la similarité (e.g. normes, croyances, objectifs) dans le rapport d'influence, faisant écho à la société dans laquelle sont insérés les individus. Cependant, « l'expérience de Milgram » reste un objet de fascination et constitue un support scientifique pour les interprétations naïves de l'influence. Dans le cadre de cette thèse, l'objectif est de dissocier la relation d'autorité de ses interprétations de sens commun. La partie empirique vise, d'une part, à examiner le contenu, les déterminants et les conséquences des interprétations naïves d'une situation d'obéissance (études 1-3). La première étude investigate le contenu des discours de sens commun sur l'expérience de Milgram à travers une analyse d'un corpus de textes. La seconde étude examine principalement l'effet de variables contextuelles (e.g. conséquence de l'acte, relation avec l'autorité) sur l'interprétation d'un comportement d'obéissance. La troisième étude évalue les conséquences de l'exposition à une interprétation naïve de l'influence sur le jugement moral en contexte judiciaire. Enfin, les deux dernières études de cette thèse (études 4 et 5) examinent le rôle des processus de collaboration dans le paradigme de Milgram. La quatrième étude analyse l'impact du pronom (« nous » vs. « vous ») utilisé dans les incitations sur l'interprétation de la relation autorité-subordonné. Enfin, la dernière étude teste l'effet d'une induction de collaboration sur le comportement et son interprétation dans une situation analogue à celle de Milgram (étude 5). Dans l'ensemble, ces études permettent de dégager plusieurs résultats.

Premièrement, l'analyse des textes du corpus met en évidence une prédominance de discours en faveur d'une interprétation aveugle et passive de l'obéissance (i.e. version de Milgram) (étude 1). Si cette interprétation passive est fréquemment mobilisée pour expliquer une situation d'obéissance, certains facteurs comme les conséquences de l'acte ou encore la relation autorité-subordonné viennent moduler cette interprétation (étude 2). L'étude 3 étend ces résultats dans un contexte de « crime sous influence » en mettant en évidence le rôle d'un témoignage suggérant une relation d'emprise dans la détermination d'une peine. L'étude 4 met en évidence que la perception des incitations (collaboration/domination) varie selon le pronom (nous vs. vous) et que cet effet a des conséquences sur l'interprétation de la relation expérimentateur-sujet. Enfin, si notre induction expérimentale en matière de collaboration n'a pas les effets attendus, des liens de corrélations entre les indicateurs de collaboration et l'obéissance ont été obtenus (étude 5). L'ensemble de ces résultats est discuté en référence aux deux conceptions de l'influence (i.e. conception individualiste vs. sociale). La pertinence de se focaliser sur le point de vue des observateurs (vs. des sujets) et d'étudier les discours dans un contexte plus écologique (e.g. entreprise, milieu militaire) est également abordée.

ABSTRACT

The Milgram's obedience to authority stands as a cornerstone within the realm of social psychology. From its inaugural publication, this experiment has garnered the attention of researchers, swiftly establishing its indispensable presence. The moral, existential, and historical implications invoked by these studies also confer upon them a significance transcending the scientific domain. Milgram's theory of the agentic state becomes intricately anchored with the societal representations of influence, crystallizing anxieties in the face of the peril of blind and destructive obedience. Over the span of approximately sixty years, a multitude of criticisms regarding this model, alongside competing theories, have surfaced. These critiques challenge the notion of obedience as passive and emphasize the limitations of an individualistic conception of influence. Furthermore, myriad inquiries highlight the role of similarity (e.g., norms, beliefs, objectives) in the dynamics of influence, echoing the societal milieu in which individuals are embedded. However, "Milgram's experiment" remains an object of fascination, serving as a scientific substrate for naive interpretations of influence. Within the framework of this thesis, the objective is to disentangle the authority relationship from its common-sense interpretations. The empirical section aims, firstly, to examine the content, determinants, and consequences of naive interpretations of an obedience situation (studies 1-3). The first study investigates the content of common-sense discourses concerning the Milgram experiment through a text corpus analysis. The second study primarily explores the impact of contextual variables (e.g., consequence of the act, relation with authority) on the interpretation of obedient behavior. The third study scrutinizes the implications of exposure to a naive interpretation of influence on moral judgment in a forensic context. Concluding the thesis, the last two studies (studies 4 and 5) delve into the role of collaborative processes within the Milgram paradigm. The fourth study explores the influence of pronouns ("we" vs. "you"), employed in the principal prods used in Milgram's procedure, on the interpretation of the authority-subordinate relationship. Finally, the fifth study assesses the effect of a collaboration induction on behavior and its interpretation within a scenario akin to Milgram's experiment. Collectively, these studies

yield several key findings. First and foremost, the textual corpus analysis unveils a prevailing inclination towards endorsing a blind and passive interpretation of obedience (i.e., Milgram's version) (study 1). While this passive interpretation is frequently invoked to explicate an obedience scenario, certain factors such as the consequences of the act or the authority-subordinate relation modify this interpretation (study 2). Study 3 extends these outcomes into a "crime under influence" context, spotlighting the role of a testimony implying a dominance relationship in sentencing. Study 4 reveals that the perception of prods (collaboration/domination) fluctuates based on pronoun usage (we vs. you), exerting consequential effects on the interpretation of the experimenter-subject relationship. Finally, though our experimental collaboration induction does not yield the anticipated effects, correlations between collaboration indicators and obedience have been collected (study 5). The implications of these findings are discussed within the framework of the contrasting conceptions of influence (i.e., individualistic vs. social). Additionally, the pertinence of focusing on observers' perspectives (as opposed to subjects) and investigating discourses within a more ecologically contextualized setting (e.g., corporate, military milieu) are also addressed.

INTRODUCTION GENERALE	15
CHAPITRE 1. THEORIES DE L'INFLUENCE ET PROBLEMATIQUE DE LA SUGGESTION	23
1. Suggestion, prestige, imitation : les origines du modèle dominant de l'influence sociale	23
1.1. <i>L'héritage de la psychologie des foules</i>	24
1.2. <i>Influence et suggestion (le modèle de suggestion et ses corollaires)</i>	27
1.3. <i>La doctrine de la suggestion en psychologie sociale</i>	30
2. La thèse de Milgram	36
2.1. <i>Présentation des expériences de Milgram</i>	37
2.2. <i>La thèse de l'état agentique de Milgram et ses inspirations</i>	38
2.3. <i>Entre précisions et contradictions internes : les conditions préalables et les facteurs de maintenance de l'état agentique</i>	41
CHAPITRE 2. ETAT AGENTIQUE ET ATTRIBUTIONS	47
1. Influence sociale et situationnisme	47
2. La mesure de responsabilité chez Milgram et dans ses répliques : absence de déresponsabilisation	53
2.1. <i>Absence de délégation de responsabilité dans les mesures de Milgram et dans ses répliques</i>	53
2.2. <i>L'interprétation du point de vue observateur et les limites de la distinction attribution interne/externe</i>	55
3. L'état agentique, un produit des représentations naïves de l'observateur	59
3.1. <i>L'expression des représentations dans l'interprétation de l'obéissance</i>	59
3.2. <i>La perspective interactionniste : attributions d'esprit et raisons d'agir</i>	65
CHAPITRE 3. AU-DELA DE L'ETAT AGENTIQUE, CRITIQUES ET PERSPECTIVES THEORIQUES	71
1. Critiques et innovations dans la soumission à l'autorité	71
1.1. <i>Critique de l'essentialisation de l'obéissance : les incohérences de la théorie de l'état agentique</i>	74
1.2. <i>Critique de l'obéissance passive : le modèle du « suiveur engagé »</i>	77
1.3. <i>Critique du modèle statique de l'obéissance : analyse discursive et résistances indirectes</i>	80

2. Une histoire alternative de l'obéissance et de l'influence	85
2.1. <i>Ce qu'est et ce que n'est pas l'obéissance : Arendt face à Milgram</i>	86
2.2. <i>Relation d'autorité et construction collective de la légitimité</i>	92
2.3. <i>L'influence personnelle : la similarité comme facteur de l'efficacité de l'influence</i>	96
3. Des conceptions scientifiques aux représentations de l'influence : réinterprétation individualiste d'un acte collectif	102
3.1. <i>Le traitement partial de « l'expérience de Milgram »</i>	102
3.2. <i>Les représentations sociales de l'obéissance</i>	106
3.3. <i>L'obéissance aveugle : interprétation individualiste d'une action collective</i>	110
CHAPITRE 4. PROBLEMATIQUE ET OBJECTIFS DE THESE	115
CHAPITRE 5. CONTENU ET FONCTIONS DES INTERPRETATIONS DE L'OBEISSANCE DANS LE SENS COMMUN	123
<hr/>	
1. Etude 1 – Représentations naïves de l'obéissance : les expériences de Milgram sur la soumission à l'autorité et leurs critiques dans le sens commun	123
1.1. <i>Constitution du corpus</i>	125
1.2. <i>Analyse du corpus</i>	126
1.3. <i>Discussion</i>	132
2. Etude 2 – Représentations naïves de l'obéissance : impacts de la valence de l'acte et de la relation autorité-subordonné sur l'interprétation d'une situation d'obéissance	137
2.1. <i>Méthode</i>	141
2.2. <i>Résultats</i>	149
2.3. <i>Discussion</i>	159
3. Etude 3 – Interprétation d'un « crime sous influence » : effets d'un témoignage suggérant une relation d'emprise sur l'explication de l'acte criminel et la détermination de la peine	165
3.1. <i>Méthode</i>	170
3.2. <i>Résultats</i>	172
3.3. <i>Discussion</i>	176

CHAPITRE 6. DISTINCTIONS ENTRE LES MECANISMES D'INFLUENCE ET LEURS INTERPRETATIONS 185

1. Etude 4 – Perceptions de la relation Expérimentateur-Sujet dans le paradigme de Milgram : Effets du pronom dans les incitations et du point de vue sur l'expérience	187
1.1. Méthode	193
1.2. Résultats	195
1.3. Discussion	207
2. Etude 5 – Etude de l'obéissance dans un paradigme analogue à Milgram : le rôle des processus de collaboration	214
2.1. Méthode	217
2.2. Résultats	227
2.3. Discussion	241

CHAPITRE 7. DISCUSSION GENERALE 253

1. Contenu des représentations de l'obéissance et leurs fonctions dans l'interprétation d'une situation spécifique	254
2. Les mécanismes d'obéissance dans le paradigme de Milgram : la collaboration pour réaliser une action conjointe	260
3. Limites et perspectives générales	269

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES 272

ANNEXES 294

1. ANNEXE A. Bibliographie du corpus de textes de l'étude 1	295
1.1. Encyclopédies	295
1.2. Médias de masse	295
1.3. Médias alternatifs	296
2. ANNEXE B : Consentement, matériels, échelles	297
2.1. Informations et consentements	297
2.2. Matériel	300
2.3. Mesures	303

INTRODUCTION GENERALE

C'est une pensée rassurante et familière que de considérer d'un côté l'individu, et de l'autre la société. Qui suis-je si je ne suis pas avant tout un individu, qui peut penser par moi-même, percevoir les choses à ma manière ? Le doute cartésien fait reposer l'ensemble de la connaissance sur cette conscience intuitive de soi comme entité qui pense. La Déclaration des droits de l'homme et du citoyen de 1789 part de ce postulat de l'individu rationnel et conscient et donne à la société la tâche de permettre à chaque individu d'être libre et indépendant. Si ce texte fondateur prône l'harmonie entre le personnel et le collectif, c'est que, dans l'état naturel des choses, ils seraient séparés et même plutôt en opposition. Derrière cette opposition se cache l'idée selon laquelle, l'individu rationnel et indépendant s'est souvent vu aliéné par les forces sociales, et qu'aux contacts des autres, du groupe, il est conduit à agir de manière irrationnelle. Ce pouvoir d'emprise est alors contenu dans le concept d'influence, au sens de manipulation ou de suggestion.

Pour définir la psychologie sociale, Moscovici (1984, p. 6) commençait par cette formule : « *la psychologie sociale est la science du conflit entre l'individu et la société* ». Que l'on pense, pour n'en citer que quelques-unes, aux « études du conformisme » de Asch, à « l'expérience de la prison de Stanford » de Zimbardo, à la « soumission à l'autorité » de Milgram ou encore à « l'effet du témoin » de Darley et Latané, il s'agit de ces expériences fondamentales « si importantes pour la psychologie qu'elles ont acquis un statut quasi-mythique » (Jarrett, 2008). Or, comme les mythes, la diffusion de ces expériences est accompagnée de déplacements et de distorsions dont on retient une forme de leçon morale à la mise en scène dramatique véhiculant un certain regard sur les rapports entre l'individu et la

société. De la plupart de ces travaux incontournables, ou en tout cas de la manière dont ils ont alimenté le sens commun, apparaît l'idée selon laquelle la société, le groupe, serait capable de transformer l'individu. Sous l'influence du groupe, l'individu habituellement autonome, rationnel, responsable, moral, accepterait des erreurs évidentes, ignorerait les dangers, perdrait son sens d'empathie jusqu'à se transformer en tortionnaire. En somme, la présence et l'influence d'autrui représenteraient un risque d'aliénation de l'individu. Les phénomènes de conversions sectaires ou terroristes, de crimes d'obéissance ou toute autre manipulation malveillante seraient le résultat de puissantes influences dont il faut protéger l'individu.

Cependant, en postulant le conflit entre l'individu et la société de cette manière, nous entrons dans une impasse. Comment, dès lors, expliquer les phénomènes d'influences ordinaires, inhérents à la vie sociale ? Comment expliquer l'apprentissage et la socialisation passant nécessairement par l'observation et l'imitation des autres ? Comment expliquer cette prise de conscience individuelle sans la conscience des autres et le regard qu'ils portent sur nous ? Selon Moscovici (1984), la particularité de la psychologie sociale par rapport à ses disciplines voisines se situe dans son « regard psychosocial ». Or ce regard ternaire suppose que le rapport de l'individu à la réalité est constamment médiatisé par la relation à autrui. Selon cette grille, l'influence sociale est donc le processus essentiel par lequel des individus similaires s'ajustent l'un à l'autre pour penser l'objet (physique, social, imaginaire ou réel). Ainsi, le concept d'influence peut revêtir des significations contraires selon le rapport supposé entre individu et société.

Pour centrer l'analyse sur un objet plus précis, nous avons porté notre regard sur l'obéissance et la relation entre l'autorité et le subordonné. Ce choix n'est pas anodin puisque les travaux de Milgram (1963, 1964a, 1964b, 1965a, 1965b, 1974) sur la soumission à l'autorité sont certainement les expériences de psychologie sociale les plus connues et qu'au-delà de l'intérêt qu'elles ont suscité parmi les chercheurs, elles sont également devenues un objet de fascination pour le grand public. Le succès des expériences de Milgram, mais également les nombreuses controverses qu'elles ont suscitées, les ont effectivement « fait sortir » de la sphère académique pour apparaître dans la culture populaire et les discussions quotidiennes. Tantôt

abordées comme un désastre éthique, tantôt comme un avertissement essentiel des dangers de l'obéissance aveugle, les expériences de Milgram ont assurément alimenté les discours.

« *Il est essentiel de comprendre pourquoi cette étude captive tant les psychologues et les étudiants en psychologie d'aujourd'hui, que les citoyens ordinaires. Elle présente tous les éléments d'un experimentum crucis, une expérience conçue pour répondre à une question de première importance [...] : jusqu'où une personne ira-t-elle pour infliger une douleur intense à un étranger lorsqu'elle en reçoit l'ordre d'une figure d'autorité ? Il ne s'agit pas seulement d'une question psychologique. C'est une question morale. Il s'agit même d'une question de société.* » (Benjamin & Simpson, 2009, p. 19).

La prévalence de la dimension morale dans la question posée par Milgram lui donne son caractère crucial. En outre, le dilemme entre, d'un côté, la conscience morale censée se dresser face à la détresse de l'élève, et de l'autre la tendance à obéir à la figure d'autorité légitime, est familier. Réalisées dans le début des années 1960, les expériences de Milgram s'inscrivent dans un contexte post-Seconde-Guerre-mondiale qui a vu toute une génération marquée par les atrocités commises sous le régime nazi. La référence de Milgram à l'Holocauste est explicite dès les premières lignes de l'article dans lequel il introduit pour la première fois son paradigme expérimental (Milgram, 1963), mais aussi dans l'ensemble de ses publications et dans son documentaire *Obedience*. Par là, il met en évidence à quel point ce contexte constitue un point d'ancrage signifiant. La question de l'obéissance est saisie sous son versant destructif : comment autant d'individus a priori « ordinaires » ont-ils pu commettre ces crimes ? Du point de vue de Milgram, la défense basée sur l'obéissance aux ordres d'un supérieur (aussi appelée « Défense de Nuremberg », voir Gaeta, 2018), « je n'ai fait que suivre les ordres », invoquée entre autres par Eichmann lors de son procès à Jérusalem en 1961, ne peut être réduite à une simple tentative malhonnête d'échapper à la responsabilité de ses actes (Mandel, 1998). Combinant avec une interprétation distordue de la formule d'Arendt « la banalité du mal » (Lang, 2014 ; Newman, 2020), Milgram aboutit à l'idée selon laquelle n'importe qui, aussi bon et ordinaire qu'il soit, pourrait agir de manière immorale si une figure d'autorité légitime le lui ordonne. Davantage encore que la question initiale, c'est cette conclusion de Milgram qui

devient un objet de fascination et de discussions, tant dans la société académique que dans la société civile.

L'idée que son voisin, son boulanger, voire soi-même, pourrait être amené (sans même être contraint par la menace) à torturer un innocent si les conditions situationnelles requises sont réunies, est effectivement saisissante. L'explication de Milgram semble alors cristalliser une angoisse déjà-là, celle d'une obéissance aveugle qui transforme l'individu rationnel en automate, agent de l'autorité. Elle reprend l'idée populaire, déjà formalisée par Le Bon (1895), que des individus rationnels se transforment en automates décérébrés au sein de la foule guidée par le meneur charismatique.

« Tout être possède une conscience qui endigue avec plus ou moins d'efficacité le flot impétueux de ses pulsions destructrices. Mais quand il s'intègre dans une structure organisationnelle, l'individu autonome cède la place à une créature nouvelle privée des barrières dressées par la morale personnelle, libérée de toute inhibition, uniquement préoccupée des sanctions de l'autorité. » (Milgram, 1974, p. 279)

En se focalisant sur l'individu qui obéit, Milgram (1974) appréhende la situation d'obéissance comme une tension entre la conscience morale personnelle et l'obligation d'obéir à une autorité. De fait, il constate cet état de tension dans la conduite des participants qui infligent des décharges électriques tout en manifestant leur nervosité (Milgram, 1963, p. 375). Cependant, en réduisant l'essence de l'obéissance à cet état de tension – qui est résolu selon Milgram (1974) par le passage en état agentique –, il omet une partie de la réalité de la relation d'autorité. Il commet la même erreur qui, selon Bergson (1932, p. 13), « a vicié beaucoup de théories morales ». Selon lui, parmi la multitude de situations d'obéissance ordinaires et consenties, on a tendance à se focaliser sur les cas exceptionnels, mais remarquables, pour lesquels l'obéissance « implique un effort sur soi-même » (Bergson, 1932, p. 12). Cet effort fait ressortir la séparation entre l'individu et le social, ou plutôt comme Bergson (1932, p. 9) le suggère, entre le « moi individuel » et le « moi social ». Mais il s'agit d'une séparation superficielle : se représenter l'individu isolé est impossible « parce que sa mémoire et son imagination vivent de ce que la société a mis en elles, parce que l'âme de la société est immanente au langage qu'il

parle, et que, même si personne n'est là, même s'il ne fait que penser, il se parle encore à lui-même » (Bergson, 1932, p. 10).

« [...] L'image de l'individu solitaire confronté à une autorité », comme le concède Milgram (1979, Préface à la seconde édition française, p. 23), « est une distorsion illusoire de la façon dont les choses fonctionnent dans le monde réel ». C'est pourtant bien à travers cette distorsion qu'il étudie l'obéissance. En élaborant le protocole expérimental de cette manière, Milgram souhaite recréer l'essence psychologique de l'obéissance : le dilemme conscience-obéissance propre à l'expérience psychologique individuelle. Pourtant, malgré ses précautions, la société est là. Elle est là dans l'obéissance qui, comme le montrent les recherches plus récentes, repose souvent sur le contexte social (e.g. Bègue & Vézirian, 2021 ; Gibson, 2019a ; Haslam & Reicher, 2017 ; Hollander & Turowetz, 2017). Ces travaux soulignent notamment comment le rapport de l'individu à la science, et donc à l'objectif scientifique qui stimule leur venue au laboratoire et leur participation à l'expérience, peut aussi être déterminant dans leur interprétation de la situation et dans l'acceptation à suivre les instructions de l'expérimentateur. Mais le contexte social va bien au-delà de la science, c'est encore ce contexte qui constitue la conscience morale intériorisée. La société est donc aussi là dans la désobéissance qui s'appuie sur elle pour rejeter l'injonction comme en témoignent les échanges entre un sujet et l'expérimentateur rapportés par Milgram (1974, p. 91-94) :

« L'EXPÉRIMENTATEUR : Vous n'avez pas le choix, monsieur, vous devez continuer.

LE SUJET : Si nous étions en Russie, peut-être, mais ici, nous sommes en Amérique. »
(Milgram, 1974, p. 92).

En dépit de sa volonté de capter l'essence psychologique et individuelle de l'obéissance, Milgram est rattrapé par l'évidence : il s'agit d'un acte social.

Malgré les problèmes conceptuels, théoriques, méthodologiques et éthiques, soulevés à l'encontre du paradigme de Milgram depuis une soixantaine d'années, plusieurs recherches ont pointé la persistance de « la version de Milgram » (Griggs & Whitehead, 2015a, 2015b ; Nicholson, 2011 ; Stam et al., 1998). L'un des objets de cette thèse est de resituer cette longévité

dans le contexte plus général des conceptions de l'influence sociale. Plus spécifiquement, nos questions de recherches partent du constat selon lequel le modèle tiré de la « doctrine de la suggestion », comme le nommait Asch (1948, 1952), a pour la majeure partie dominé le paysage de la psychologie sociale quitte à omettre une partie de la réalité. Cette longue tradition dans la conception du rapport entre individu rationnel et social irrationnel (Moscovici, 2012) est implantée dans les représentations sociales de l'influence et soulève des enjeux sociétaux majeurs (i.e. si de puissantes techniques de manipulation existent, il est nécessaire de s'en protéger et d'en empêcher leur utilisation malintentionnée). Par ailleurs, les représentations de l'influence laissent également apparaître une autre conception sur le versant de l'éducation, de l'apprentissage social, de la confiance et de la réciprocité qui renvoie vers une conception sociale de l'influence. Si la flexibilité propre aux représentations sociales permet de faire coexister ces deux conceptions, elles ne semblent pas moins incompatibles scientifiquement parlant.

Nos questions de recherches ont été organisées selon deux axes principaux :

Objectif et questions de recherche 1 : Contenu et fonctions des interprétations de l'obéissance dans le sens commun. Quels facteurs contextuels favorisent la mobilisation d'une conception individualiste (vs. sociale) de l'influence ? Quelles sont les conséquences de cette interprétation sur le jugement d'un acte commandé ?

Objectif et questions de recherche 2 : Distinction entre les mécanismes d'influence et leurs interprétations. S'agit-il d'une obéissance passive aux ordres d'une autorité telle qu'elle est définie dans le paradigme de Milgram ? Ou bien s'agit-il d'une influence sociale réciproque, qui repose sur la similarité (e.g. de croyances, d'objectif ...) entre des individus impliqués au sein d'une action collective ?

Afin d'apporter des éléments de réponses à ces questions de recherches, une première partie introduit le cadre théorique de la thèse. Au sein de cette partie théorique, le premier chapitre vise à décrire précisément le modèle individualiste de la suggestion et à présenter ses

différentes manifestations depuis la psychologie des foules et l'hypnose jusqu'à son implémentation en psychologie sociale et dans la théorie de l'état agentique de Milgram.

Le second chapitre situe les implications qu'ont eues les travaux de Milgram, et plus largement les travaux « classiques » sur l'influence sociale, dans l'effervescence des théories situationnistes de l'attribution en psychologie sociale. Nous discutons alors de ces processus d'attribution au regard de perspectives récentes qui contestent l'approche traditionnelle du biais dispositionnel dans les attributions naïves. Enfin, nous nous intéressons de plus près aux travaux sur les interprétations naïves de l'expérience de Milgram afin d'étayer l'hypothèse selon laquelle le modèle de l'état agentique serait issu d'une réinterprétation individualiste de la relation d'obéissance.

Le troisième chapitre présente, tout d'abord, un état des lieux des perspectives innovantes et critiques du paradigme de l'obéissance de Milgram. Cet état des lieux est ensuite discuté en référence à l'autre versant du concept d'influence sociale et de la relation d'obéissance, c'est-à-dire selon une perspective sociale et interactionniste. Le quatrième chapitre vient conclure cette première partie théorique en présentant plus précisément la problématique et les hypothèses de recherches.

Afin d'apporter des éléments de réponses à la problématique posée, le programme de recherches est structuré en deux chapitres empiriques correspondant aux deux axes de recherches. Le chapitre 5 analyse le contenu, les fonctions et les conséquences de l'interprétation naïve de l'obéissance et est composé de trois études distinctes. L'étude 1 tient le rôle de préambule et présente une analyse de discours de sens commun à travers un corpus de textes issus de divers médias récoltés par une recherche avec le mot-clé « Milgram ». L'étude 2 présente une analyse qualitative des interprétations d'une situation d'obéissance et des effets d'informations contextuelles (conséquences de l'acte, proximité et connaissances entre l'autorité et l'agent) et de la familiarité avec les travaux de Milgram. L'étude 3 s'intéresse, quant à elle, aux conséquences de l'interprétation d'un acte sous influence sur le jugement en contexte judiciaire (attribution d'intention et détermination de la peine).

Enfin, le chapitre 6 a pour objectif d'examiner les distinctions entre les mécanismes d'influence et leur interprétation dans le paradigme de Milgram. L'étude 4 s'appuie sur la constatation récente des apparitions du pronom « nous » dans les incitations utilisées par l'expérimentateur, à la place du pronom « vous » de la procédure standard. Cette étude mesure l'impact du pronom utilisé et du point de vue fourni par la description de l'expérience (sujet vs. observateur) sur la perception de ces incitations et ses conséquences sur la perception de la relation expérimentateur-sujet ainsi que sur l'interprétation de l'acte. La dernière étude place, quant à elle, les sujets dans une situation expérimentale de dilemme analogue au paradigme de Milgram afin d'évaluer l'impact d'une induction orientant la définition du rôle du sujet sur sa collaboration et de mesurer l'interprétation de la situation du point de vue de l'acteur.

CHAPITRE 1

Théories de l'influence et problématique de la suggestion

« L'histoire du problème de l'influence sociale est représentative de l'évolution des notions et des phénomènes en psychologie. Mis en évidence dans des recherches pour voir, le phénomène apparaît d'abord relativement simple. Mais son analyse révèle une grande complexité au fur et à mesure que se multiplient les travaux, dont le nombre, à ce jour, est considérable. Mais on peut encore, dans cet ensemble, trouver trace des origines : l'idée que l'individu se conduit de façon irrationnelle dès que ses relations sociales sont en cause, que l'influence suppose un rapport de dominance-soumission, que la suggestibilité est une dimension de la personnalité subsiste encore aujourd'hui et agit de façon subtile sur le choix des variables étudiées, la réalisation des situations expérimentales, l'explication théorique. »

Montmollin, 1977, p.20

1. Suggestion, prestige, imitation : les origines du modèle dominant de l'influence sociale

Pour situer le problème de l'obéissance, il est nécessaire de remonter aux sources des théories de l'influence sociale et des questionnements qui ont conduit au schéma de la suggestion. L'objectif n'est pas ici de développer les origines de l'existence du chef et du commandement, mais de s'intéresser à la période à laquelle « ils sont devenus un problème », c'est-à-dire « [...] à la charnière du XXe siècle : là s'inventent et se discutent de nouvelles pratiques de commandement dans de nombreux domaines de l'activité sociale, [...] et se forment des sciences qui justifient le commandement et le chef tout en les étudiant et en les assistant. » (Cohen, 2013, p. 11-12). C'est en effet au cours de cette période, dans le sillon des insurrections politiques, de la complexification industrielle et militaire, et des références

récurrentes au « besoin d'un chef », qu'émergent un certain nombre de théories de l'autorité et de l'obéissance en sciences sociales qui donneront une consistance au modèle de l'influence tel qu'il sera exploité en psychologie sociale par la suite.

1.1. L'héritage de la psychologie des foules

Parmi les problématiques posées à cette époque, il en est une particulièrement importante pour nous puisqu'elle posera les bases du modèle de l'influence en psychologie sociale. Il s'agit de l'étude des foules, des masses et de leur contrôle. Certains considèrent, en effet, que *Psychologie des foules* de Gustave Le Bon (1895) est l'un des ouvrages qui ont le plus influencé la psychologie sociale (Allport, 1968 ; Drury, 2020). Bien que ce ne soit ni le seul ni le premier auteur à s'être intéressé à la psychologie des foules à cette époque, c'est bien celui qui a eu le plus d'impact sur la postérité au point que « tous les spécialistes du sujet ont eu à s'y référer, qu'ils en partagent les idées ou non » (Drury, 2020). Par ailleurs, le texte a essuyé de nombreuses critiques et certaines idées (comme l'hypothétique « inconscient racial ») ont rapidement été écartées. Cependant, l'idée que des individus rationnels puissent par immersion dans une foule se transformer en automates privés de conscience morale se retrouve dans un certain nombre de théories psychologiques postérieures et dans les représentations sociales de l'influence.

Selon Le Bon, la foule est caractérisée par sa stupidité et sa capacité de destruction : « Dans la foule, c'est la bêtise et non l'esprit, qui s'accumule » (Le Bon, 1895, p. 66). L'individu subit une transformation qualitative qui passe d'abord par un processus de désindividuation : « Dans l'âme collective, les aptitudes intellectuelles des individus, et par conséquent leur individualité, s'effacent » (Le Bon, 1895, p. 66). Ensuite, Le Bon décrit trois mécanismes psychologiques qui, selon lui, déterminent cette régression de l'individu rationnel : la déresponsabilisation (perte de personnalité et dilution de responsabilité dans la foule), la contagion (imitation automatique et irrationnelle allant jusqu'au sacrifice de l'intérêt personnel) et la suggestibilité (sorte d'état de fascination hypnotique, cause du phénomène de contagion).

« *Donc, évanouissement de la personnalité consciente, prédominance de la personnalité inconsciente, orientation par voie de suggestion et de contagion des sentiments et des idées dans un même sens, tendance à transformer immédiatement en actes les idées suggérées, tels sont les principaux caractères de l'individu en foule. Il n'est plus lui-même, il est devenu un automate que sa volonté ne guide plus. [...] Isolé, c'était peut-être un individu cultivé, en foule c'est un barbare.* » (Le Bon, 1895, p. 69).

Ces idées développées par Le Bon dans son ouvrage lui sont, par ailleurs, souvent antérieures. Certains auteurs considèrent *Psychologie des foules* comme « l'ouvrage qui a popularisé des idées préexistantes » (Mitchell, 2012, p. 65, citée par Drury, 2020). Par exemple, Van Ginneken (1985), présente les multiples références indirectes à Sighele, Fournial et Tarde, auteurs contemporains de Le Bon. Par ailleurs, Le Bon (1895) cite plus fréquemment Taine pour son œuvre *Les origines de la France contemporaine* publiée entre 1875 et 1894 dans laquelle on trouve notamment son rapport à l'insurrection de la Commune de Paris. Le Bon cite Taine pour ses exemples historiques, mais plusieurs auteurs soulignent que « c'est Taine qui a mis au point le schéma du comportement collectif qui a ultérieurement été attribué à Le Bon » (Barrows, 1981).

En effet, Taine introduit déjà le caractère irrationnel de la foule qui convertit les individus par contagion : « Prenez des femmes qui ont faim et des hommes qui ont bu ; mettez-les en mille ensemble, laissez-les s'échauffer par leurs cris, par l'attente, par la contagion mutuelle de leur émotion croissante ; au bout de quelques heures, vous n'aurez plus qu'une cohue de fous dangereux ; dès 1789 on le saura et de reste. » (Taine, 1875, p.349). D'autant plus, selon lui, la foule est suggestible et confuse, car elle a besoin d'un chef : « Habitué à être conduit, le troupeau humain s'alarme de son abandon ; ses conducteurs qu'il a foulés aux pieds lui manquent ; en s'affranchissant de leurs entraves, il s'est privé de leur protection. Il se sent esseulé dans une contrée inconnue, livré à des dangers qu'il ignore et auxquels il ne peut parer » (Taine, 1878, p. 91).

Cette description commune à Taine et Le Bon font sens dans leur position critique des idées révolutionnaires. Selon ces auteurs, cette « ère des foules » est le produit de la décadence

de la culture et de l'échec des idéaux d'émancipation et d'éducation du peuple, qui installent un terrain propice à la cruauté irrationnelle et désordonnée des foules abandonnées de leurs leaders légitimes et de leurs repères. D'ailleurs, une autre raison du succès de *Psychologie des foules* se trouve justement dans les outils pratiques qu'il suggère pour contrôler les foules (Barrows, 1981, p. 184). En effet, dans le chapitre III du livre II *Le Bon* suggère que la foule est instinctivement sous l'autorité d'un meneur et décrit les techniques de persuasion qui produisent l'obéissance docile de celle-ci. Laissant de côté toute espèce de contenu ou de symbole dans les messages des chefs, c'est « l'affirmation, la répétition et la contagion » qui permettent selon Le Bon (1895, p. 142) de « faire pénétrer des idées et des croyances dans l'esprit des foules ». Enfin, Le Bon (1895, p.146) caractérise l'influence des meneurs par « le pouvoir mystérieux nommé prestige », c'est-à-dire « une sorte de domination qu'exerce sur notre esprit un individu, une œuvre ou une idée », provoquant un sentiment « inexplicable, [...], du même ordre que la fascination subie par un sujet magnétisé ».

En somme, la foule est pourvue d'un état psychologique spécifique caractérisé par la bêtise, la violence et l'irresponsabilité, capable de faire régresser tout individu civilisé et intelligent. Le triple phénomène suggestion-contagion-déresponsabilisation constitue sa force irrésistible. Sa grande suggestibilité en fait la cible privilégiée des meneurs charismatiques, la plupart du temps malintentionnés, capables de la manipuler pour réaliser leurs objectifs personnels. Les démonstrations de *Le Bon* sont anecdotiques (Drury, 2020 ; Nye, 1975 ; Reicher & Potter, 1985), bien qu'il se revendique d'une méthode scientifique (Le Bon, 1895, p. 47-48). Il a pourtant eu une influence considérable, aussi bien dans la pratique du commandement que dans la gestion des foules¹ (voir par exemple Reicher, 1996 ; Waddington & King, 2005), mais également dans de nombreux phénomènes clés de la psychologie sociale (e.g Festinger et al., 1952). Particulièrement, l'influence sociale est au cœur de ce processus de transformation des individus rationnels en foule et revêt ce concept de suggestion qui provient

¹ Les idées de Le Bon ont notamment servi à l'armée française (Nye, 1975 ; Van Ginneken, 1985, p. 38 citées par Drury, 2020) et à l'armée américaine pendant la Seconde Guerre mondiale, et ont également contribué à l'élaboration du protocole de maintien de l'ordre basé sur l'usage graduel de la force aux États-Unis (Schweingruber, 2000 cité par Drury, 2020).

directement des phénomènes hypnotiques. Même si la plupart de ces idées ont été démenties, entre autres par les travaux postérieurs ancrés dans l'approche de l'identité sociale (Drury & Reicher, 2009 ; Reicher, 1982, 1984, 1987), elles semblent avoir marqué durablement les représentations de la foule et de l'influence².

1.2. Influence et suggestion (le modèle de suggestion et ses corollaires)

Les théories pionnières de la psychologie des foules tentent d'expliquer les comportements en foule par la transformation des individus en un état spécifique, anormal, propre à « l'âme des foules » et rendu possible par une mécanique de suggestion. Il n'est pas anodin que ce concept de suggestion joue un rôle central ici. En effet, celui-ci est directement inspiré des théories de l'hypnose, dont l'interprétation traditionnelle partage des caractéristiques similaires à la psychologie des foules à un niveau interpersonnel. Caractéristiques qu'on retrouvera aussi dans les théories de l'influence en psychologie sociale et plus particulièrement encore dans les travaux sur la soumission à l'autorité.

En effet, l'hypnose (mais aussi ses avatars comme le magnétisme animal) constitue un point de départ des recherches sur la relation d'emprise : « les recherches expérimentales sur l'hypnose révélaient ce qu'il était possible d'obtenir d'autrui dans une relation d'influence en utilisant des techniques d'hypnotisations » (Laurens, 2017, p. 19). Le terme de suggestion prend son sens avec Liébeault (1866) qui, après avoir étudié les phénomènes de magnétisme animal (Mesmer) et de sommeil provoqué (Braid), constate que les différentes techniques d'hypnose s'avèrent réductibles à la simple suggestion (Bernheim, 1907). Cette dernière désigne une classe de phénomènes qui sont caractérisés par le fait que la conduite d'un individu est identique à ce qu'une autre personne veut qu'elle soit. La volonté de cette dernière s'exprime verbalement par des ordres directs ou indirects, et suppose une limitation du champ de l'attention, une

² Cela est, par exemple, notable encore très récemment dans les propos du président de la république Emmanuel Macron au sujet des manifestations contre la réforme des retraites en 2023 : s'exprimant devant les parlementaires du camp présidentiel, il affirme que « Quand on croit à cet ordre démocratique et républicain, l'émeute ne l'emporte pas sur les représentants du peuple et la foule n'a pas de légitimité face au peuple qui s'exprime à travers ses élus. » (Le Baron, 2023, <https://www.radiofrance.fr/franceinter/macron-a-sa-majorite-l-emeute-la-foule-n-ont-pas-de-legitimite-face-au-peuple-qui-s-exprime-via-ses-elus-4632547>)

occultation des facultés critiques de l'individu cible : l'idée est implantée dans l'esprit vide du sujet et la conduite évoquée se manifeste automatiquement. La notion de suggestion suppose également un certain rapport de domination entre suggestionneur et suggestionné (Liébeault, 1866 ; McDougall, 1908). Ce terme est ensuite repris et érigé en « doctrine de la suggestion » par Bernheim (1907) et l'École de Nancy qu'il dirige. C'est à travers ce même concept que Bernheim et l'École de Nancy s'opposent à Charcot et l'École de la Salpêtrière qui considère de son côté l'état hypnotique comme une caractéristique psychopathologique de l'hystérie. Bernheim généralise ainsi la suggestion hors de la psychopathologie puis même hors de l'hypnose pour en faire le processus central de la psychothérapie : « [...] il n'y a pas d'hypnotisme, il n'y a que de la suggestion ; c'est-à-dire, il n'y a pas un état spécial, artificiel, anormal ou hystérique qu'on peut qualifier d'hypnose ; il n'y a que des phénomènes de suggestion exaltée qu'on peut produire dans le sommeil, naturel ou provoqué » (Bernheim, 1911, p. 25).

Le pouvoir d'emprise associé à la suggestion est source d'angoisses dans la société. L'idée que certaines techniques, à la portée de n'importe qui³, puissent plonger irrésistiblement l'individu dans un état d'automate à la merci d'un manipulateur malintentionné a été l'objet de nombreux débats (e.g. Mercier, 1897), procès (e.g. Harris, 1985) et a conduit certains spécialistes à militer pour l'interdiction de son usage hors pratique médicale (e.g. Delacroix, 1887 ; Ladame, 1890). Et si le problème de l'hypnose disparaît progressivement, le modèle de la suggestion persiste et réapparaît régulièrement sous différentes formes (e.g. les débats à l'Assemblée nationale autour de la tentative de création d'un « délit de manipulation mentale » afin de lutter contre les sectes, voir Laurens, 2003 ; Villatte et al., 2003)

Le modèle de la suggestion se retrouve ensuite dans les travaux sur l'influence sociale. Alfred Binet est l'un des pionniers à cet égard. Il cherche à désolidariser la suggestion de l'hypnose et met au point un test visant à mesurer la suggestibilité des sujets normaux : si l'on

³ De nombreux spécialistes de la suggestion, comme Broca ou même Liébeault, acquièrent leur technique par l'observation et l'imitation de praticiens lors de séances publiques. Les techniques sont multiples et simples à mettre en place (e.g. utilisation d'un aimant, fixation du regard, fixation d'un objet brillant), ce qui rend l'apprentissage rudimentaire (Laurens, 2017).

fait de la suggestion à l'état de veille, écrit-il, c'est « exactement par les mêmes procédés que ceux de l'hypnotisme, c'est-à-dire par des affirmations autoritaires amenant à une obéissance automatique du sujet et suspendant sa volonté et son sens critique » (Binet, 1900, p.1). Son travail sera notamment reconnu a posteriori comme la première étude de psychologie sociale sur la conformité (Haines & Vaughan, 1979) tandis que son test servira de point de départ aux premiers travaux sur le leadership par Lewis Terman en 1904 (Cohen, 2013, p. 71). Or, d'un point de vue technique, Binet définit la suggestibilité comme un trait apparenté à l'obéissance : « être suggestible ou être autoritaire, voilà un dilemme qui se pose à propos de chaque individu » (Binet, 1900, p. 8). Quant à la suggestion, il la conçoit comme « une pression morale qu'une personne exerce sur une autre » (Binet, 1900, p. 10). Cette influence est, selon lui, typiquement incarnée par un ordre exécuté passivement : « la parole est le plus souvent l'expression de cette influence, et l'ordre donné à haute voix en est le meilleur exemple. [...] par suite de la pression morale, l'individu suggestionné agit et pense autrement qu'il le ferait s'il était livré à lui-même ». On retrouve ainsi le modèle de la suggestion et ses corollaires traditionnels, c'est-à-dire une forme d'assujettissement aveugle : « Quand une suggestion a réellement lieu, celui qui la subit n'y adhère pas de sa pleine volonté, et de sa libre raison ; sa raison et sa volonté sont suspendues pour faire place à la raison et la volonté d'un autre » (Binet, 1900, p. 10). D'une certaine manière, Binet a simplement substitué la technique d'hypnotisation par un ordre dont l'efficacité dépend de la qualité d'autorité (e.g. prestige, charisme) de celui qui le prononce.

Finalement, le modèle de la suggestion pose un rapport asymétrique entre influenceur et influencé. La source d'influence possède un attribut avantageux (technique, prestige, qualité) dont l'influencé est dépourvu. C'est cet attribut qui permet le pouvoir d'emprise de la source sur sa cible. L'influencé, quant à lui, exécute l'action suggérée de manière passive, c'est-à-dire indépendamment de ses désirs, valeurs et raisons personnelles. Son individualité est suspendue, il passe dans un état d'agent dont la seule tâche est d'exécuter les volontés de celui qui exerce son emprise. De manière sous-jacente, ce modèle part du présupposé que l'individu seul agit de manière rationnelle, c'est-à-dire en cohérence avec ses valeurs et désirs personnels. L'influence est assimilée à une force parasite qui interfère avec cette rationalité individuelle. Il s'agit donc d'une conception individualiste des conduites sociales dans le sens où l'acte social est divisé et

réparti entre des individus supposés indépendants. Dans cette conception, l'influence est ce qui permet de relier ces individus isolés. Cela est d'autant plus clair lorsqu'il s'agit d'un acte commandé puisque la division entre l'ordre et son exécution concorde avec les rôles d'autorité et de subordonné.

Si la fascination pour ces phénomènes d'influence plus anciens semble avoir ancré ce modèle de la suggestion dans les représentations « naïves » de l'influence, la psychologie sociale en est aussi marquée. En effet, comme nous allons le voir c'est cette conception qui paraît dominer les travaux classiques et parfois contemporains sur l'influence, particulièrement dans le cadre des travaux sur l'obéissance, quitte à négliger voire distordre d'autres approches.

1.3. La doctrine de la suggestion en psychologie sociale

Après les travaux de Binet, le terme d'influence, plus général, est préféré à celui de suggestion. La thématique de l'influence sociale est centrale en psychologie sociale et densément étudiée. L'objectif n'est pas ici d'en faire un exposé exhaustif, mais de tenter de relever ce qui s'inspire du modèle de suggestion et en quoi cette doctrine pourrait conduire à distordre la réalité des mécanismes d'influence.

Dans son ouvrage sur les théories de l'influence sociale, Montmollin (1977, p. 7-8) rappelle qu'en psychologie sociale « les processus d'influence sociale sont relatifs aux modifications qu'entraîne dans les jugements, opinions, attitudes d'un individu – ou d'un groupe –, le fait de prendre connaissance des jugements, opinions et attitudes d'autres personnes sur le même sujet », précisant également que « les processus d'influence ne concernent ni l'action, ni l'affectivité, mais la cognition ». Ainsi, la question posée est : quel rôle tient autrui et sa réponse dans le rapport de connaissance, de perception et d'appréhension d'un individu par rapport à un objet donné. De plus, elle associe l'influence à la fois au changement de l'individu (e.g. le changement d'attitude, la persuasion ou les phénomènes de conversion) et à l'uniformité du groupe (e.g. conformisme, contrôle social). L'état des lieux fourni par Montmollin rapporte un « mode d'approche anarchique, et pourtant souvent sectaire, des phénomènes d'influence [qui] a l'avantage de révéler la complexité du problème et de récuser

d'avance toute explication simpliste ». La multiplicité des facteurs et leurs interactions rendent l'élaboration théorique laborieuse se divisant en plusieurs théories spécifiques concurrentes. Si Montmollin rejette de front la conception naïve de l'influence passive, elle relève des indices de sa persistance : « l'idée que l'individu se conduit de façon irrationnelle dès que ses relations sociales sont en cause, que l'influence suppose un rapport de dominance-soumission, que la suggestibilité est une dimension de la personnalité subsiste encore aujourd'hui et agit de façon subtile sur le choix des variables étudiées, la réalisation des situations expérimentales, l'explication théorique. » (Montmollin, 1977, p. 20)

À titre d'exemple, les travaux sur les changements d'attitudes partent d'un schéma classique où l'on interroge « qui ?, dit quoi ?, à qui ?, comment ? », en distinguant la source, le message, le récepteur et le canal par lequel le message est transmis. Cette schématisation simple conduit les chercheurs à étudier les caractéristiques de chaque composante de manière isolée. D'un côté on relève l'effet du prestige ou de la crédibilité de la source (Hovland & Weiss, 1951), de l'autre les dispositions du récepteur comme son influençabilité (Janis & Field, 1956) ou son niveau d'instruction. On cherche parfois même à « immuniser » le récepteur à la persuasion, à la manière d'une « vaccination anti-microbienne » (McGuire & Papageorgis, 1962). On retrouve donc une conception asymétrique et unilatérale de l'influence sur le ton de la menace envers la stabilité et la rationalité individuelle. Malgré tout, sur l'ensemble des travaux sur le changement d'attitude après communication persuasive, on aboutit plutôt à un phénomène « complexe, multidéterminé », dont les facteurs agissent inévitablement en interaction, sans hiérarchisation possible (Montmollin, 1984, p. 131). Cependant, la méthode de recherche se limite trop souvent au « seul constat des effets immédiats de la communication persuasive sur la réponse verbale du récepteur à quelques, et le plus souvent une seule, questions relatives au problème ou à l'objet social évoqué. » (Montmollin, 1984, p. 131).

Asch (1948) a également rapporté les partis pris dans la méthode expérimentale classique appliquée aux phénomènes d'influence. Selon lui, les travaux portant sur l'effet du groupe et sur le changement d'opinion et d'attitude est dominé par la « doctrine de la suggestion » qui regroupe les concepts équivalents de suggestion, de prestige et d'imitation. Il

évoque plusieurs travaux (e.g. Lorge & Curtiss, 1936) qui appliquent une méthode standard consistant à demander au sujet d'exprimer un premier jugement à l'égard d'un objet, puis de juger à nouveau le même objet, mais en étant informé de l'évaluation faite par un groupe ou une personne spécifique. L'écart constaté entre les deux jugements exprimés par le sujet équivaut alors à la mesure de l'influence, du prestige du groupe ou de la personne spécifique de référence. Cependant, selon Asch (1948, pp. 259-560), cela « exclut d'emblée les facteurs de compréhension, ou les réinterprète d'une manière à ce qu'ils ne relèvent plus du processus de pensée », suggérant alors la présence d'un « axiome silencieux selon lequel les processus d'évaluation sociale sont en général irrationnels ».

Il propose d'ailleurs une interprétation alternative, selon laquelle les informations telles que l'auteur d'une citation, ou l'évaluation d'un objet par un groupe ou une majorité « ne fonctionnent généralement pas comme une source de prestige, mais comme support contextuel pour la détermination de la signification » (Asch, 1948, p. 257). Autrement dit, ce ne serait pas le jugement ou l'attitude qui change, mais bien l'objet lui-même, c'est-à-dire sa signification et les caractéristiques qui lui sont associées (Laurens, Ballot et al., 2018). Les recherches qui s'inscrivent dans cette approche dominante (i.e. la doctrine de la suggestion) ne mesurent pas les spécificités de l'activité de jugement, car elle est immédiatement expliquée par la suggestion. Comme l'exprime Montmollin (1977, p. 41) : « c'est parce que l'on ne connaît pas comment opère réellement le sujet sur la tâche que l'on est tenté d'interpréter les changements de réponse comme des changements passifs et aveugles. ». Mais Asch (1940, p. 438) réalise des entretiens pour comprendre l'activité de jugement, ce qui lui permet d'aboutir à cette thèse concurrente : « la fonction essentielle de la norme est de préparer la situation, de l'organiser pour des jugements spécifiques. »

Ainsi, Asch est un gestaltiste qui soutient que l'individu ne se conforme pas aveuglément, ne se soumet pas passivement à la suggestion par le prestige, mais interprète les situations pour leur donner la meilleure réponse possible. Cependant plusieurs recherches soulignent que la manière de présenter les travaux de Asch, ses conclusions, sa théorie est régulièrement distordue (Friend et al., 1990 ; Griggs, 2015 ; Hodges & Geyer, 2006 ; Laurens,

Ballot et al., 2018). Ses résultats (Asch, 1951, 1955, 1956), bien qu'ils mettent en évidence un effet d'influence du groupe majoritaire sur l'individu, mettent en évidence un individu qui raisonne et se sert des informations normatives pour interpréter les objets et résoudre les problèmes. Friend et al. (1990) indiquent que lorsque ses travaux apparaissent, ils sont interprétés comme un support à l'indépendance de l'individu (conformément à la thèse de Asch), mais qu'ils sont progressivement déformés pour tendre vers une démonstration de la puissance du conformisme sous la forme d'un suivisme aveugle. En outre, les travaux de Asch se trouvent finalement réduits à un idéal type, « l'expérience de Asch sur la conformité », sélectionnant et isolant la variante et les indicateurs qui montreraient que les individus peuvent se conformer à une majorité même si celle-ci est objectivement dans l'erreur.

Asch sera finalement identifié malgré lui à la doctrine de la suggestion, aussi bien dans le sens commun (Laurens, Ballot et al., 2018) que dans les manuels de psychologie (Friend et al., 1990 ; Griggs, 2015). De plus la réinterprétation de ses travaux aura aussi un impact significatif sur les futures recherches en psychologie sociale. Notamment, Moscovici et Faucheux (1972) avertissent du « biais du conformisme » dans les recherches sur l'influence sociale. Les recherches en psychologie sociale ont souvent pris l'habitude de considérer le terme conformisme comme un synonyme de l'influence sociale (Montmollin, 1977) et Moscovici et Faucheux (1972, p. 150) soulignent qu'en se focalisant sur un aspect de l'influence « les thèmes et les traditions en sont venus à freiner les progrès dans le domaine ». Si l'approche du conformisme sied aux situations qui valorisent la recherche de consensus et le contrôle social, elle limite, selon ses auteurs, la compréhension de l'influence sociale dans la globalité et ne permet pas de comprendre les phénomènes d'innovation. Pour cela, il faut considérer la situation d'influence comme une dynamique où la minorité est également source d'influence (pour quelques détails sur l'influence minoritaire, voir Encadré 1).

Encadré 1. Précisions sur le paradigme de l'influence minoritaire

L'influence minoritaire ouvre un nouveau champ de recherche dont les facteurs se distinguent de ceux de l'influence du prestige ou de la majorité. Les travaux sur le processus de conformité (i.e. conformisme, pression à l'uniformité, rejet de la déviance) s'appuyaient sur une hypothèse fondamentale « l'influence est une fonction de la dépendance » (Doms & Moscovici, 1984). Cette hypothèse induisait l'idée selon laquelle l'influence ne va que dans une seule direction, confondue avec le rapport asymétrique de pouvoir. Dans ce cadre, l'individu et le sous-groupe minoritaire ne pouvaient être considérés que comme des cibles d'influence dont les réactions étaient limitées à la conformité ou la déviance. Cependant les recherches sur l'innovation et l'influence minoritaire réfutent ce schéma. Ce n'est plus l'incertitude, la dépendance ou le pouvoir qui ont un impact, mais le « style de comportement » (Moscovici & Faucheux, 1972). En adoptant un comportement et un discours cohérent, stable et répété, une minorité peut soustraire l'individu de la norme majoritaire et changer son attitude, jugement, comportement dans son sens. Par conséquent, ce phénomène nécessite une nouvelle définition du processus d'influence : « il faut au contraire l'envisager comme symétrique, comme un processus qui inclut l'action et la réaction aussi bien de la source que de la cible » (Doms & Moscovici, 1984)

En outre, l'influence minoritaire permet également d'appréhender les phénomènes de conversion qui s'attachent aux influences inconscientes conduisant à un changement chez l'individu sans qu'il n'en identifie la source :

« Il faut y voir un cheminement par lequel on se convertit aux idées de quelqu'un, sans pour autant se soumettre à leur auteur, donc lui reconnaître une supériorité. Par un subtil travail psychique, on accepte la suggestion, mais on rejette la sujétion, l'autorité que le suggestionneur serait tenté d'exercer, en conséquence, sur nous. » (Moscovici & Mugny, 1987, p. 12)

Ainsi, un phénomène de conversion « spontané » qui peut paraître irrationnel d'un point de vue extérieur – ou du point de vue de la norme majoritaire – est en réalité le produit d'un long processus d'influence minoritaire nécessitant un message clair et récurrent qui finit par être intériorisé par l'individu.

Pourtant, avec les travaux sur les techniques de manipulation, l'influence sociale est de nouveau schématisée comme un rapport asymétrique. Beauvois (2011, p. 18) définit la manipulation de la manière suivante : « Il y a manipulation d'une personne A quand ses idées et ses opinions, ou encore quand ses comportements sont affectés par les agissements délibérés

et/ou orientés d'une personne ou d'un appareil social B, la personne A n'ayant aucune clairvoyance du rôle causal (ou déterministe) de ces agissements de B sur ses idées, opinions, comportements actuels, au point qu'elle puisse ressentir un grand sentiment d'autodétermination et de liberté en les émettant ou en les réalisant ». D'après cette définition, le pouvoir d'emprise du manipulateur sur le manipulé repose sur l'existence de techniques, d'un moyen d'orienter les idées ou comportements d'une cible sans que celle-ci en ait conscience. Cela suppose donc que la technique employée soit inconnue de la cible et difficilement perceptible. Ainsi décrite, l'influence ne peut aller que dans une seule direction : quelqu'un qui connaît et maîtrise une technique de manipulation peut l'utiliser pour influencer une cible ignorante. Cette dernière, incapable d'appréhender le mécanisme utilisé, ne peut lui attribuer ce changement. L'effet d'engagement (Kiesler, 1971) conduira alors l'individu à rationaliser ce changement en modulant son attitude.

Ces techniques, « procédures dont l'efficacité en termes de possible manipulation des idées ou des comportements est attestée par des recherches expérimentales en psychologie cognitive et/ou psychologie sociale » (Beauvois, 2011, p. 18), sont relativement simples, à la portée de tous et décrites dans de nombreux ouvrages à succès (e.g. *Yes ! 50 proven ways to be persuasive* par Goldstein et al., 2008 ; *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens* par Joules et Beauvois, 1987 ; *Nudge : improving decisions about health, wealth, and happiness* par Thaler et Sunstein, 2008). Selon Cialdini (1984), il s'agit de détourner quelque « principe fondamental de psychologie » (e.g. réciprocité, contraste, engagement, etc.) afin d'obtenir un « consentement automatique » d'autrui pour faire ou exprimer ce qu'on souhaite. Selon cet auteur, cette influence instantanée repose sur les limites de l'appareil mental de l'humain et son besoin de recourir à des traitements automatiques « primitifs » pour compenser la charge cognitive provoquée par les innombrables informations à traiter dans son milieu social.

Ainsi, tout se passe comme si l'idée essentielle d'une influence aliénante, transformant l'individu rationnel en automate qui suit aveuglément toutes suggestions présentées à lui, exerce une emprise sur l'interprétation des faits, quitte à les distordre, voire en exclure une partie. Ce schéma, partagé avec les conceptions plus anciennes de la foule ou de l'hypnose, relie

l'influence aux ressources de la source d'influence (e.g. prestige, majorité, technique de manipulation ...) qui lui donne un pouvoir irrésistible sur sa cible. La cible, dénuée de ces ressources, ne peut influencer en retour. Elle est réduite à ce statut de cible, et se transforme sous la pression en automate agissant sans raison ni intention personnelles. Malgré la densité des recherches sur l'influence sociale, cette conception naïve persiste et limite la compréhension de la réalité des mécanismes d'influence. Et comme nous allons le voir, les travaux sur la soumission à l'autorité de Milgram et sa théorie de l'état agentique s'inscrivent directement dans cette conception de l'influence. En effet, quoi de plus évident qu'un chef, une autorité pour incarner la relation asymétrique entre la source d'influence et sa cible. Transposant le principe des crimes expérimentaux sous hypnose dans les codes de la société moderne post-nazie, Milgram fera de l'obéissance aveugle à l'autorité un des piliers de l'influence sociale en psychologie.

2. La thèse de Milgram

Comme celle de Asch, « l'expérience de Milgram » est un grand classique de la psychologie sociale. C'est un incontournable des manuels de psychologie (Griggs & Whithead, 2015a, 2015b), et elle est reprise et adaptée dans de nombreux médias de la culture populaire (émissions de télévision, films, etc.), et se fraye un chemin jusque dans les discussions quotidiennes (Prislin & Crano, 2012, p. 334). Les travaux de Asch et Milgram ont souvent été assimilés. Une assimilation en réalité fallacieuse puisqu'ils affirment des thèses opposées. En effet, comme nous allons le voir, les travaux de Milgram sur la soumission à l'autorité et l'interprétation théorique qu'il formule s'inscrivent complètement dans la « doctrine de la suggestion » critiquée par Asch. En outre, de nombreuses recherches remettent en cause l'approche et l'interprétation de Milgram, dans les années qui suivent ses publications et également plus récemment, notamment après l'ouverture des archives de ses expériences à l'université de Yale. Cependant, sa théorie de l'état agentique persiste et reste dominante dans les représentations naïves de l'autorité et de l'obéissance.

2.1. *Présentation des expériences de Milgram*

C'est en 1963 que Stanley Milgram publie le premier article sur la série d'expériences qu'il conduit dans l'objectif d'explorer l'obéissance d'un individu face à une autorité scientifique. Cette première expérience présente la procédure qu'il répliquera selon différentes variantes. Celle-ci est présentée de la manière suivante aux participants : il s'agit d'étudier l'effet de la « punition sur la mémoire et l'apprentissage ». L'expérience nécessite deux sujets : l'un tient le rôle de professeur, le second est l'élève. L'élève doit mémoriser des couples de mots, puis le professeur les lui fait réciter et le punit d'une décharge électrique en cas d'erreur. Cependant, le réel objectif de l'expérience est tout autre. Il s'agit d'étudier l'obéissance d'un individu à une autorité scientifique immorale. L'expérimentateur et l'élève sont des acteurs engagés comme compères de l'expérience dont les actions sont standardisées. Par un tirage au sort truqué, le sujet naïf est toujours dans la position de professeur et le compère toujours élève. Dans cette expérience princeps, l'élève-compère est isolé dans une pièce à part tandis que le professeur-sujet s'installe devant la machine servant à envoyer les chocs, en présence de l'expérimentateur qui lui indique la procédure à suivre. L'intensité de la décharge électrique augmente progressivement à chaque mauvaise réponse depuis 15V jusqu'à 450V, par intervalle de 15V. Dans cette première expérience, les seules réactions de l'élève-compère perçues par le professeur-sujet sont des coups contre le mur les séparant lorsque le professeur inflige le 20^e choc, qui est de 300V ainsi qu'au suivant de 315V (Milgram, 1963). Suite à ces événements, plus aucune réponse n'est transmise de la part de l'élève-compère ce qui, selon l'expérience, doit être considéré comme une mauvaise réponse par le professeur-sujet et implique donc une punition.

Si le professeur-sujet exprime sa volonté d'arrêter l'expérience, l'expérimentateur dispose, selon la procédure, de quatre « incitations » (« prods ») à obéir et continuer l'expérience. Si le professeur persiste dans son refus de continuer l'expérience après la quatrième incitation, l'expérience s'arrête, sinon celle-ci continue jusqu'à ce que le professeur envoie pour la troisième fois consécutive le choc maximal de 450V. Ainsi, Milgram mesure l'obéissance par le choc maximal infligé par le professeur-sujet : s'il est allé jusqu'au bout des

450V, il est considéré comme obéissant, s'il s'est arrêté avant, il est considéré comme désobéissant. Dans cette expérience, 26 des 40 sujets (65%) sont obéissants. Milgram compare ces résultats aux prédictions faites par des psychiatres et des étudiants en psychologie qu'il a interrogés après une présentation succincte de la procédure. Ces prédictions sont bien inférieures aux résultats obtenus puisqu'elles oscillent entre 0 et 3% d'obéissance. C'est d'abord avec cette comparaison entre des résultats d'expérience et des prédictions naïves que Milgram met en avant la surprise et l'importance de ces résultats.

Milgram (1974) conduit également 23 variantes⁴ de son expérience et observe une forte variabilité du taux d'obéissance en fonction de la situation. Un certain nombre de facteurs affectant l'obéissance est identifié à partir de l'analyse de ces variantes, comme la proximité et l'intimité entre le professeur et l'élève, le distance entre le professeur et l'autorité, la cohérence et la légitimité de l'autorité (Haslam N. et al., 2014).

2.2. La thèse de l'état agentique de Milgram et ses inspirations

Milgram fournit quelques pistes d'interprétation dans ses articles, mais c'est dans son ouvrage publié en 1974 qu'il développe son explication théorique majeure : le modèle dualiste qui oppose l'état autonome à l'état agentique de soumission. Il définit l'état agentique comme « la condition de l'individu qui se considère comme l'agent exécutif d'une volonté étrangère », en opposition à l'état autonome « dans lequel il estime être l'auteur de ses actes » (1974, p. 201). Ce changement d'un état autonome à un état agentique est, selon Milgram (1974, p. 167) lui-même, la « clé de voûte » de son analyse. Selon lui, ce modèle illustre le problème qui est posé dans ses expériences : « comment un individu honnête et bienveillant par nature peut-il faire preuve d'une telle cruauté envers un inconnu ? ». Cette interprétation théorique reposant sur le dualisme état autonome/agentique émerge de plusieurs sources d'inspiration. D'abord, il

⁴ Dont quelques-unes qu'il n'a pas publiées ou présentées lui-même, mais dont on a retrouvé les traces dans les archives, comme la variante « Relationship » (Rochat & Modigliani, 1997 ; Rochat, & Blass, 2014 ; Russel, 2014) et la variante « No Feedback » (Russel, 2011).

s'agit, selon Milgram lui-même, d'une combinaison des perspectives évolutionniste et cybernétique :

« 1/ L'organisation de la vie en société accroît les chances de survie des individus qui en font partie et du groupe. 2/ Tous les caractères comportementaux et psychologiques qui ont produit chez l'homme la capacité de réaliser une telle organisation ont été modelés par les forces évolutionnistes. 3/ Du point de vue de la cybernétique, la condition indispensable à l'insertion d'automates indépendants dans une structure hiérarchique est la suppression des directives du contrôle individuel en faveur de celui de l'agent coordinateur. 4/ D'une manière plus générale, les hiérarchies ne peuvent fonctionner que si une modification interne est apportée aux éléments qui la composent. 5/ Les hiérarchies impliquées par l'organisation de la vie en société présentent chacun de ces caractères. 6/ Les individus qui s'intègrent dans de telles hiérarchies sont nécessairement modifiés dans leur mode de fonctionnement. » (Milgram, 1974 p. 200)

En outre le travail de Milgram s'inscrit dans un contexte sociétal particulier. En effet, ces expériences prennent place suite aux événements survenus sous l'Allemagne nazie. Elles répondent donc à l'objectif de comprendre comment des millions d'innocents ont pu être massacrés par des « hommes ordinaires » (Browning, 1992) obéissant à un commandement destructeur. S'ajoute à cela qu'en 1963, Hannah Arendt publie son analyse du cas Eichmann, après avoir assisté au procès de ce dernier à Jérusalem. À cette occasion, Arendt (1963) développe le concept de « banalité du mal » qui, souvent mal compris, donnera lieu à d'importantes polémiques (Lang, 2014).

Milgram, quant à lui, perçoit ses résultats comme une confirmation expérimentale de la banalité du mal d'Arendt⁵ : « Après avoir constaté au cours de mes propres expériences la soumission inconditionnelle de centaines d'individus ordinaires, force m'est de conclure que la

⁵ En réalité, la compréhension et l'interprétation qu'ont Milgram et d'autres chercheurs en psychologie sociale contemporains se sont avérées être une distorsion situationniste de la thèse d'Arendt comme le soulignent plusieurs auteurs (Lang, 2014 ; Newman, 2020). Un point plus exhaustif sera fait sur la thèse d'Arendt et ses distorsions dans le chapitre 3.

conception de la *banalité du mal* formulée par Hannah Arendt est plus proche de la vérité que nous n'aurions jamais osé l'imaginer. » (Milgram, 1974, p. 39)

Plusieurs éléments de la doctrine de la suggestion sont identifiables dans son modèle théorique. Milgram (1963, p. 372) cite d'ailleurs Binet (1900) et Charcot (1881), tout en concédant sa dette à « la longue préoccupation pour la *suggestion* en psychologie sociale » (en gras dans le texte). La démarche expérimentale rappelle les crimes expérimentaux sous hypnose conduits principalement par l'école de Nancy (Bernheim, 1911 ; Barber, 1961). D'un point de vue théorique, le modèle de l'état agentique décrit la transformation de l'individu autonome rationnel lors de son insertion dans le système hiérarchique du groupe. L'avantage évolutif du système hiérarchique sur l'agrégat conditionne l'individu à déléguer le contrôle de ses actes à son supérieur hiérarchique. À la manière d'un automate, l'individu exécute passivement les directives. Milgram va donc chercher les traces de cet état agentique chez ces individus qui, en participant à cette expérience, entrent dans le système hiérarchique du laboratoire.

De plus Milgram ne conçoit la relation d'obéissance que dans un rapport de domination-subordination en excluant d'emblée d'autres types d'interactions sociales comme la coopération. Notamment Milgram (1965b, p. 58), précise en note d'un de ses articles : « Certains pourraient dire que Y *coopère* avec X, [...]. Cependant, la *coopération* implique que Y approuve les objectifs de X, et comprenne la relation entre son propre comportement et la réalisation de ces objectifs. De plus, la coopération implique une parité de statut pour les agents qui co-agissent, et néglige l'élément asymétrique, de domination-subordination, prééminent dans la relation de laboratoire entre l'expérimentateur et le sujet ». Dans sa conception, le subordonné ne raisonne pas, il accomplit passivement et aveuglément la volonté de l'autorité qui lui est transmise par les ordres. D'où la place centrale de ces ordres dans la terminologie de l'obéissance et dans la procédure expérimentale via les incitations de l'expérimentateur : « Si Y suit l'ordre de X, nous dirons qu'il a obéi à X ; s'il n'exécute pas l'ordre de X, nous dirons qu'il a désobéi à X. » (Milgram, 1965b, p. 58).

2.3. *Entre précisions et contradictions internes : les conditions préalables et les facteurs de maintenance de l'état agentique*

D'après Milgram (1974), l'état agentique est donc un état mental, résultant de modifications internes chez l'individu, qui favorise son obéissance. Cependant, si l'on en reste là, ce concept n'a qu'une valeur descriptive dans le sens où il ne permet pas d'expliquer les variations du taux d'obéissance mesuré selon la situation expérimentale. C'est dans l'analyse de ses « conditions préalables », de ses « facteurs de maintenance » et de ses « conséquences » que Milgram met son concept à l'épreuve de l'expérience. C'est aussi à ce moment que quelques nuances et contradictions notables sont apportées à son modèle.

Les conditions préalables générales de l'état agentique se résument assez simplement par un conditionnement ou un apprentissage normatif du système hiérarchique et des comportements de soumission lors du développement de l'individu et de son intégration dans la société. Qu'il s'agisse de la famille, du cadre institutionnel ou du système de récompense, Milgram (1974, p. 209) soutient que la prédominance des relations d'ordre aboutit à « l'intériorisation de l'ordre social » favorisant ainsi une obéissance automatique. C'est néanmoins dans les conditions préalables immédiates que se situent les facteurs essentiels de l'entrée dans l'état agentique. Ce sont en effet ces facteurs qui vont déterminer la manière dont l'individu définit la situation dans laquelle il s'insère. Or, selon Milgram (1974, pp. 210-216) c'est la reconnaissance de l'autorité, c'est-à-dire la reconnaissance de sa légitimité, qui est primordiale. Et cette reconnaissance s'appuie sur une compréhension et une acceptation commune du système s'appuyant sur des normes, des symboles, et une idéologie qui sont préétablis et partagés. Comme l'exprime Milgram (1974, p. 216) « un système d'autorité est donc composé au minimum de deux personnes qui sont *a priori* d'accord sur le fait que l'une d'elles a le droit de déterminer la conduite de l'autre ». Ainsi, l'ensemble de ces éléments tend plutôt vers un système de coopération conditionnelle, dont la distribution des rôles est asymétrique, mais aboutit à la réalisation d'un acte commun. Pourtant, pour Milgram, il s'agit uniquement des conditions qui précèdent l'état agentique. Et une fois entré en état agentique, l'individu devient donc un sujet passif soumis aux ordres de l'autorité.

Cette interprétation de soumission passive est plus explicite encore dans les conséquences de l'état agentique. Ceux-ci, selon Milgram (1974, pp. 217-223), sont constitués d'une nébuleuse de mécanismes psychologiques (syntonisation, perte du sens de la responsabilité, etc.) semblable à celle de l'hypnose. L'attention de l'individu est entièrement concentrée sur l'autorité qui le contrôle et dont les ordres déclenchent l'obéissance. Il ne se sent pas responsable des actes effectués et se détourne de ses conséquences directes. L'exécution de la tâche commandée est sa seule préoccupation, mais « même lorsqu'il accomplit l'action, il ne voit pas de rapport entre elle et lui » (Milgram, 1974, p. 222).

Cependant, si on en reste là, tout se joue à l'entrée de l'état agentique. En effet les conséquences de l'état agentique, telles qu'elles sont décrites par Milgram, conduisent l'individu à obéir spontanément donc l'issue de l'expérience se résumerait à une obéissance totale des individus en état agentique et une désobéissance immédiate des autres. Ce n'est pas ce qui se passe dans l'expérience puisque la désobéissance émerge principalement au cours de l'expérience. C'est pourquoi Milgram complète son modèle avec une dynamique de tensions et de facteurs de maintenance. Comme le concède Milgram « loin de montrer la puissance de l'autorité, la tension éprouvée par nos sujets prouve sa faiblesse, ce qui révèle en outre un aspect extrêmement important de l'expérience : pour certains, la conversion à l'état agentique n'est que partielle » (Milgram, 1974, p. 232-233). Finalement, l'état agentique serait une sorte d'idéal type permettant de décrire l'état mental d'un individu inséré dans une structure hiérarchique. Mais son comportement, c'est-à-dire son obéissance ou sa désobéissance, serait déterminé par la différence entre les tensions antagonistes de la situation. D'un côté, l'engagement, le sentiment d'obligation envers l'autorité et l'anxiété à l'idée d'entrer en conflit avec elle ; et de l'autre les tensions inhérentes à la difficulté de la tâche sur le plan moral, et aux réactions douloureuses de l'élève implorant l'arrêt de l'expérience.

On remarque donc une ambivalence entre, d'un côté, le modèle dualiste et statique de l'individu passant d'un état autonome à un état agentique, et de l'autre le système dynamique de tensions à l'œuvre dans la situation dans lequel l'individu se trouve. Le raisonnement de Milgram semble bien partir de cette transition de l'individu seul, alors libre et autonome, vers

cet état agentique passif lorsqu'il intègre le système hiérarchique. Le véritable point de départ est donc la définition morale de l'individu naturellement indépendant. Après son entrée dans le laboratoire, cet individu ne se conduit plus comme il le ferait normalement (c'est-à-dire selon ses valeurs morales). Il suit simplement les ordres de l'autorité. L'individu a changé au contact de l'autorité, il a basculé dans un état agentique. On est donc conduit à supposer l'existence d'une puissante influence de l'autorité sur l'individu, brisant l'autonomie de ce dernier, l'aliénant en une sorte d'automate passif exécutant les ordres. Pourtant, Milgram observe une myriade de comportements qui ne se calquent jamais vraiment ni à une autonomie totale ni à une obéissance aveugle : les individus obéissent d'abord, puis refusent, puis obéissent à nouveau jusqu'à un point où l'expérience s'arrête soit par la complétion de l'étude jusqu'à son terme soit par un arrêt précoce. Le système de tensions et de facteurs vient alors dynamiser le modèle de Milgram afin qu'il s'adapte mieux aux multiples transitions de l'individu entre conscience morale et obéissance immorale (ou plutôt amonale). Le point important, sur lequel est basé tout le raisonnement de Milgram est bien son point de départ, c'est-à-dire la définition morale de l'individu indépendant et autonome. Milgram l'exprime lui-même à plusieurs reprises, notamment dans sa réponse aux critiques de Baumrind (1964) :

« Baumrind voit le sujet comme une créature passive, entièrement contrôlée par l'expérimentateur. Je suis parti d'une perspective différente. Une personne qui vient au laboratoire est un adulte actif, ayant choisi, et capable d'accepter ou de rejeter les prescriptions de conduite qui lui sont adressées » (Milgram, 1964b, p. 852)

Il continue d'ailleurs en exprimant en quoi cela constitue justement l'intérêt de ces travaux selon lui :

« Baumrind considère que l'expérience a pour conséquence de saper la confiance du sujet envers l'autorité. Je la vois comme une expérience potentiellement utile dans la mesure où elle fait prendre conscience du problème de la soumission aveugle à l'autorité » (Milgram, 1964)

Dans ces passages successifs, Milgram exprime que l'influence de l'autorité est dangereuse, car elle vient briser l'autonomie naturelle de l'individu et outrepasser ses valeurs

morales. Cependant, ses travaux constituent, selon lui, une opportunité de prendre conscience de cette puissante influence et donc de s'en protéger, de conserver son autonomie. Cette logique s'inscrit dans le même type d'interprétation naïve de l'influence qui, par exemple, dénonçait les dangers de l'hypnose (Laurens, 2005). D'après cette perspective individualiste, c'est lorsqu'il est seul que l'individu a un rapport rationnel aux objets qui l'entourent. Par conséquent, l'influence représente un risque d'aliénation qui amène l'individu à des conduites anormales.

Jusque-là, nous avons développé l'idée selon laquelle, le modèle d'interprétation dominant des phénomènes d'influence en psychologie sociale, en particulier dans la théorie de l'état agentique de Milgram, correspond à ce qu'on appelle le modèle de la suggestion. Cette grille d'interprétation est issue d'une tradition de pensée héritée de la psychologie des foules et de phénomènes de suggestion (e.g. hypnose). Partant du présupposé que l'individu dans son fonctionnement naturel est indépendant, rationnel et relativement stable, les changements anormaux de comportement et d'attitude se voient attribués à des forces d'influences qui interfèrent avec le fonctionnement individuel. Cette influence est asymétrique, unidirectionnelle et dépend d'une caractéristique possédée seulement par la source d'influence (supériorité numérique, statut, prestige, technique ...) qui lui donne l'ascendant sur la cible d'influence. Nous allons maintenant développer en quoi, selon nous, ce modèle relève de l'interprétation naïve reposant sur un processus d'attribution caractérisé par une lecture individualiste des interactions sociales.

POINTS CLÉS CHAPITRE 1

1

Théories de l'influence dominées par la
"doctrine de la suggestion"

2

Le modèle de la suggestion correspond à une conception
individualiste et asymétrique de l'influence

3

La **soumission à l'autorité** de Milgram et sa **théorie de l'état agentique**
s'inscrivent dans le modèle de la suggestion

4

Même les **travaux critiques** (e.g. Asch) sont réinterprétés a
posteriori selon le modèle de la suggestion

CHAPITRE 2

Etat agentique et attributions

Tout d'abord, nous mettrons en lumière comment les travaux classiques sur l'influence sociale, ont orienté la manière dont les chercheurs en psychologie sociale ont appréhendé le phénomène d'attribution. Nous nous intéresserons en particulier à l'opposition personne-situation qui a posé le cadre à partir duquel ces modèles d'attribution distinguent les interprétations naïves des explications scientifiques du comportement. Nous examinerons ensuite les mesures de responsabilité obtenues par Milgram et dans les répliques de ses travaux pour constater que le processus de déresponsabilisation affirmé par la théorie de l'état agentique n'apparaît pas chez les sujets obéissants, mais chez ceux (comme Milgram) qui les observent. Enfin, en nous appuyant sur les travaux s'intéressant aux attributions et interprétations que des observateurs font d'une situation d'influence, nous étayerons l'idée selon laquelle le modèle de l'état agentique est le résultat d'une projection des représentations naïves de l'observateur.

1. Influence sociale et situationnisme

Dans le champ de l'attribution et de la perception sociale, l'œuvre de Fritz Heider (1958), culminant avec la publication de son ouvrage *The Psychology of Interpersonal*

Relations, constitue le point de référence commun aux travaux qui lui succèdent⁶. Comme nombre de théories générales en psychologie, la conception de « psychologie de sens commun » détaillée par Heider (1958) subit des distorsions importantes et se déplace vers plusieurs modèles d'attribution post-heiderien qui situent la dichotomie personne-situation au cœur du processus d'interprétation du comportement (Malle, 2008)⁷. La distinction personne-situation trouve en grande partie son origine dans les modèles scientifiques d'explication du comportement en psychologie. Le concept de disposition, avec en tête de liste l'étude des traits de personnalité, a joué un rôle central en psychologie (Fajkowska & Kreitler, 2018)⁸. La mesure des traits de personnalité était considérée comme une information permettant de prédire les comportements. Cependant, ce pouvoir de prédiction s'est vu de plus en plus critiqué par les études comportementales (voir notamment Mischel, 1968).

En particulier, les travaux sur l'influence ont radicalement mis l'accent sur les facteurs situationnels et, parallèlement, jeté un doute sur le pouvoir prédictif des dispositions internes comme les traits de personnalité. La méthode expérimentale classique consistant à faire varier un élément de contexte pour produire un changement dans le comportement ou l'attitude habituellement stable suggère, en effet, que les forces situationnelles sont de meilleurs prédicteurs que les dispositions individuelles. Dans leur ouvrage, *The Person and the Situation*, Ross et Nisbett (1991, p. 48) admettent le « principe de situationnisme » comme l'un des trois

⁶ Qu'il s'agisse des modèles développés autour de l'opposition disposition-situation (e.g. Kelley, 1967 ; Jones & Davis, 1965 ; Ross, 1977 ; Ross & Nisbett, 1991), ou des travaux, plus récents, s'inscrivant dans le cadre de la théorie de l'esprit (e.g. Malle, 1999 ; Malle & Knobe, 1997 ; Monroe et al., 2012), chacun se réfère ultimement à Heider. Les désaccords entre ces modèles théoriques témoignent de différentes interprétations de l'œuvre d'Heider (Malle, 2008).

⁷ Par exemple, la théorie des correspondances de Jones et Davis (1965) opère un glissement de l'intention, concept central dans la théorie de Heider (1958) vers la disposition. Selon ce modèle, l'intention est réduite à une simple « condition préalable aux inférences concernant ces caractéristiques stables vers lesquelles le perceuteur tend à attacher la signification de l'acte ». Cette conception part du postulat selon lequel l'observateur ordinaire visualise l'acte et ses conséquences comme dérivant d'un choix de l'agent. Le choix fait par l'agent et la comparaison avec les différentes options possibles permettent à l'observateur d'extraire des informations qui distinguent l'agent et donc d'inférer des traits qui décrivent cette distinction (Kelley, 1967). D'une manière similaire, le modèle de covariation de Kelley (1967, p. 164) décrit le processus d'attribution causale comme un « choix entre attribution externe et attribution interne » qui dépend de la covariation perçue entre les causes potentielles et les effets observés.

⁸ Les recherches contemporaines en matière de psychologie de la personnalité se rejoignent principalement autour du modèle du « Big Five », selon lequel il est possible d'établir un profil de la personnalité d'un individu à partir de 5 traits principaux : l'Ouverture, le caractère Conscientieux, l'Extraversion, l'Agréabilité, et le Nervosisme (Rolland, 2004).

pilliers sur lesquelles repose la psychologie sociale⁹. Ces auteurs situent l'origine du situationnisme en psychologie sociale dans les contributions empiriques de Kurt Lewin (e.g. Lewin et al., 1939 ; Lewin, 1952). Selon eux, les travaux de Lewin démontrent le « pouvoir des facteurs situationnels, et des manipulations sociales, à influencer les formes de comportements traditionnellement considérés comme le reflet des dispositions personnelles et des préférences » (Ross & Nisbett, 1991, p. 49). Plus précisément, ces auteurs résument les avancées majeures de la psychologie sociale en deux points : 1/ les travaux en psychologie sociale ont démontré la supériorité explicative et prédictive des facteurs situationnels sur les comportements/attitudes ; 2/ la psychologie naïve est quant à elle marquée par une tendance à surestimer les dispositions individuelles et à minimiser l'influence des facteurs situationnels. La comparaison entre, d'un côté, les modèles statistiques de prédiction du comportement, manipulé dans une situation expérimentale contrôlée, et de l'autre, la manière dont les gens font sens des événements et comportements dans leur quotidien mettrait donc en relief ce que ces auteurs et d'autres nomment l'Erreur Fondamentale d'Attribution (EFA) (Ross, 1977 ; Nisbett & Ross, 1980 ; Jones, 1979 ; Gilbert & Jones, 1986).

Les travaux classiques sur l'influence sociale jouent un rôle important dans la genèse de l'EFA comme l'indique le second chapitre de l'ouvrage (Ross & Nisbett, 1991, p. 85-149). Les auteurs reviennent entre autres sur ce qui fait le succès académique et populaire de « l'expérience de Milgram », en particulier la réaction de surprise face aux résultats et leurs implications morales. La structure du premier rapport de Milgram (1963 p.376-377) qui compare le taux d'obéissance, non pas entre différentes situations expérimentales, mais aux prédictions prononcées par des étudiants en psychologie et d'autres observateurs placés derrière un miroir sans tain, souligne le rôle qu'a pu jouer cette réaction de surprise. Ces prédictions réitérées par la suite auprès de psychiatres et d'adultes de classes moyennes (Milgram, 1974, p. 66) donnent moins de 1% d'obéissance et illustrent ainsi un décalage majeur avec les taux d'obéissance obtenus. Milgram (1974) ainsi que de nombreux chercheurs dans le champ de

⁹ Selon Ross & Nisbett (1991) la psychologie sociale repose sur un trépied constitué du « principe de situationnisme », du « principe d'interprétation » et de la « notion de systèmes de tension ».

l'attribution (Bierbreauer, 1979 ; Hamilton, 1980 ; Nisbett & Ross, 1980 ; Ross, 1977) ont suggéré que l'intérêt de cette expérience provient en grande partie de l'étonnement face au taux d'obéissance et au pouvoir de la situation sur les comportements. Les théoriciens de l'attribution ont donc travaillé à expliquer cet étonnement face à l'effet de l'influence sociale par l'EFA comme l'exprime par exemple Jones (1979) :

« L'expérience de Asch sur le conformisme, l'expérience de Milgram sur l'obéissance, et les recherches de Darley et Latané sur l'effet témoin suscite notre intérêt, car les réponses de la plupart des sujets sont énigmatiques – en réalité, elles sont énigmatiques à moins de prendre l'erreur fondamentale d'attribution en compte » (Jones, 1979, p. 115-116)

Milgram (1974) lui-même fait indirectement référence à ce biais dans la préface à la seconde édition française de son livre¹⁰. Il déplore certaines réactions assimilant les comportements du professeur obéissant à celui d'un tortionnaire sadique. Selon lui, cette interprétation « trahit une tendance culturelle profondément enracinée à voir dans les actes la conséquence d'un trait permanent de l'individu plutôt que le résultat de l'interaction de la personne et de son environnement ». À cette époque le consensus semble donc tendre vers l'idée selon laquelle les théories naïves du comportement accordent beaucoup plus de poids aux dispositions individuelles et négligent les facteurs situationnels, à l'inverse des conclusions des recherches expérimentales en psychologie sociale.

D'autre part, la théorie de l'état agentique de Milgram s'apparente elle-même à un mécanisme d'attribution. Selon ce modèle, l'individu face à une autorité légitime va attribuer ses propres actes, ou du moins les conséquences de ses actes à l'autorité. Il devient un agent de la volonté de celle-ci et lui délègue toute responsabilité. Cependant, l'état agentique va au-delà d'un simple processus d'attribution. Il s'agit davantage d'une forme de désengagement moral qui se met en place dès son insertion dans la situation expérimentale, et plus précisément dans le système hiérarchique. L'individu ne se perçoit plus comme l'auteur de ses actes et délègue

¹⁰ Stanley Milgram, *Soumission à l'autorité. Un point de vue expérimental*, traduit de l'anglais par Emy Molinié, Paris, Calmann-Lévy, coll. « Liberté de l'esprit », 1974

la responsabilité à l'autorité. Cette affirmation renvoie au sentiment d'agentisme, ou d'agentivité (« agency »), défini comme un sentiment de contrôle vis-à-vis de ses actions (liant l'action intentionnelle à ses conséquences), et à son lien avec le sentiment de responsabilité (e.g. Frith, 2014 ; Haggard & Tsakiris, 2009). Or, dans une série d'expérience Caspar et al (2016, 2018) mettent en évidence que ce sentiment de contrôle serait effectivement altéré lors de la réalisation d'une action sous la contrainte, ce qui aurait pour conséquence de réduire le sentiment de responsabilité pour les conséquences de l'action. Il s'agit cependant d'un angle jusque-là rarement exploité, les recherches s'étant plus largement concentrées sur des mesures d'attribution post-action comme le fait Milgram via ses entretiens et surtout via sa mesure de distribution de responsabilité.

Quoiqu'il en soit, d'après la théorie de Milgram, le sujet obéissant attribue son comportement et ses conséquences à l'autorité, donc à un facteur externe. D'un autre côté, d'après les modèles d'attribution classiques, l'observateur aurait quant à lui tendance à sous-estimer les facteurs situationnels et attribuer l'acte à une disposition interne de l'agent. Cet écart renvoie à une autre composante de l'EFA : l'asymétrie acteur/observateur. En effet, au-delà du cas spécifique des travaux de Milgram, les travaux sur l'attribution développés autour de l'opposition disposition/situation affirment que si l'observateur a tendance à expliquer l'acte par des dispositions internes, l'agent a plutôt tendance à expliquer son comportement par des facteurs situationnels (Jones & Nisbett, 1971 ; Nisbett et al., 1973). Plus précisément, Watson (1982) a mis en évidence que l'asymétrie entre soi et l'autre se situe dans l'attribution à la situation : nous attribuons notre propre comportement à la situation dans une plus large mesure que celui d'autrui. Cependant, Malle (2006) souligne via une méta-analyse que cet effet d'asymétrie n'est pas stable, qu'il dépend d'un certain nombre de modérateurs (e.g. la singularité de l'agent, ou la familiarité entre l'agent et l'observateur). De plus, il dépend également de la valence de l'acte : l'effet décrit ici n'apparaît que pour un événement négatif et s'inverse dans le cas d'un événement positif (Malle, 2006).

L'hypothèse d'origine de Jones & Nisbett (1971) renvoie à un phénomène perceptuel ou cognitif : d'une part l'agent et l'observateur n'ont pas accès aux mêmes informations, et

d'autre part ces informations ne sont pas traitées de la même manière par chacun. D'autres recherches ont également mis en avant une explication motivationnelle renvoyant au « biais d'autocomplaisance » (e.g. Miller & Ross, 1975 ; Zuckerman, 1979). Afin de maintenir une identité individuelle positive, l'agent attribuerait ses fautes à des facteurs situationnels et ses réussites à des caractéristiques personnelles. À l'inverse, l'observateur n'aurait pas cette tendance, ou bien ferait preuve de la tendance contraire. Mis en parallèle du paradigme de la soumission à l'autorité de Milgram, on retrouve un constat similaire. Selon son interprétation, l'agent se déresponsabilise et attribue l'acte à un facteur situationnel (les ordres de l'expérimentateur), alors que les observateurs auraient tendance à associer ce même acte aux dispositions de l'agent (Milgram, 1974).

Ainsi, la thèse de l'état agentique de Milgram issue de la doctrine de la suggestion, et les théories naïves décrites dans les modèles d'attribution comme l'EFA, semblent partager une certaine définition de l'individu. Une définition morale qui considère l'individu comme une entité indépendante, autonome et cohérente. Dans son quotidien, cet individu est supposé se conduire d'après ses caractéristiques individuelles stables, c'est-à-dire ses croyances, ses valeurs morales ou ses traits de personnalité. Cependant, lorsque cet individu entre dans le laboratoire de Milgram, ou de manière générale dans un système hiérarchique, cet individu se transforme en un agent dépendant des ordres de l'autorité. Il ne se comporte plus selon ses dispositions individuelles, mais selon la volonté d'un agent extérieur qui l'influence. Selon le modèle de l'EFA, ce comportement anormal sera attribué à la situation par l'agent (e.g. « j'ai continué parce qu'on m'a dit de continuer », [0322, obedient, 55 :38, component 7], cité par Hollander & Turowetz, 2017, p. 8). À l'inverse, il sera attribué aux dispositions internes de l'agent par l'observateur (e.g. « il a continué parce qu'il est agressif », voir par exemple Bierbrauer, 1979).

Dans le paradigme de Milgram, ces mécanismes d'attributions se trouvent principalement dans la mesure de répartition de responsabilité, utilisée à la fois sur les agents lors des entretiens post-expérimentaux (Milgram, 1974, appendice II, p. 299-300) et auprès d'observateurs (e.g. Blass, 1996). Selon le modèle de Milgram (1974) et le modèle de l'EFA

(Ross & Nisbett, 1991), l'agent aurait tendance à se déresponsabiliser tout en déléguant la responsabilité à l'autorité, tandis que l'observateur considérerait l'agent comme responsable de son acte. Nous allons néanmoins tenter de montrer, à travers les recherches effectuées sur l'interprétation d'une situation d'influence, que cette prédiction ne se réalise pas. L'attribution externe du modèle de l'état agentique se produirait plutôt chez l'observateur qui, comme Milgram, part de cette définition morale de l'individu et voit cet individu se transformer sous ses yeux.

2. La mesure de responsabilité chez Milgram et dans ses répliques : absence de déresponsabilisation

2.1. Absence de délégation de responsabilité dans les mesures de Milgram et dans ses répliques

Dans son livre, Milgram s'appuie sur quelques analyses de cas et sur certains verbatim spécifiques prononcés par les sujets lors de l'expérience ou plus généralement lors de l'entretien post-expérimental pour mettre en évidence l'hypothèse d'état agentique. Milgram (1974, p. 90) note par exemple la réponse de M. Batta lorsque l'expérimentateur l'interroge sur le problème de la responsabilité : « Je pense que c'est votre faute parce que moi, j'ai été payé pour ça. On m'a dit d'obéir aux ordres. C'est comme ça que je vois les choses ». Milgram ne relève pas systématiquement ces verbatim et n'en fournit pas la proportion par rapport à d'autres types de réponses. Néanmoins, il dispose d'une mesure quantitative de la perception de responsabilité. Lors des entretiens, il mesure systématiquement la distribution de responsabilité de chaque sujet à l'aide d'un disque divisible en trois segments, représentant la part de responsabilité attribuée aux trois protagonistes de l'expérience (l'expérimentateur, le sujet et la victime) en réponse à la question « Quelle part de responsabilité attribuez-vous à chacun de nous dans la pénalisation que cette personne a subie en dépit de ses protestations ».

Les réponses de 118 sujets sont rapportées sur un tableau présenté en annexe de son livre (Milgram, 1974, appendice II, p. 300). Le tableau sépare les sujets rebelles (n=61) des sujets obéissants (n=57) et donne la répartition moyenne pour chacun des deux groupes. Les

données montrent que les sujets rebelles s'attribuent en moyenne la majeure partie de la responsabilité (48,4%), qu'ils en attribuent un peu moins à l'expérimentateur (38,8%) et sensiblement moins à l'élève (12,8%). Les sujets obéissants quant à eux s'attribuent à peu près autant de responsabilité (36,3%) qu'ils n'en attribuent à l'expérimentateur (38,4%), et en attribuent une moindre partie à l'élève (25,3%). Si l'on compare les deux groupes, on remarque que les sujets obéissants s'attribuent moins de responsabilité que les sujets rebelles, qu'ils en attribuent davantage à l'élève et que les deux groupes attribuent autant de responsabilité à l'expérimentateur. Ces résultats ne sont donc pas cohérents avec le mécanisme de délégation de la responsabilité affirmé par Milgram. On a certes une différence au niveau de la responsabilité que le sujet s'attribue à lui-même (en fonction de l'obéissance), mais aucune différence au niveau de la responsabilité attribuée à l'autorité. En outre, les sujets obéissants s'estiment aussi responsables que l'autorité.

Mantell et Panzarella (1976) remarquent cette incohérence dans les résultats de Milgram et ajoutent de nouvelles informations grâce à leurs propres données issues de la réplication de trois variantes du paradigme de Milgram. Ils mettent en évidence que l'attribution de responsabilité n'est pas corrélée au nombre de décharges administrées et que les schèmes d'attribution de responsabilité recueillis sont très variés et ne suivent pas l'hypothèse de Milgram. Les individus obéissants ne se déresponsabilisent pas systématiquement, certains acceptant même 100% de la responsabilité, ce qui amène ces auteurs à conclure : « une vision monolithique de l'individu obéissant en tant que simple agent passif qui renonce invariablement à toute responsabilité personnelle est une vision erronée » (Mantell & Panzarella, 1976, p. 242).

Par la suite, on retrouve assez peu cette mesure de responsabilité dans les répliques des expériences de Milgram. Exceptionnellement, on la retrouve dans le paradigme d'obéissance administrative de Meeus et Raaijmakers (1986, 1995). Ils constatent une supériorité de la responsabilité attribuée à l'autorité par rapport à celle que les participants s'auto-attribuent, et interprètent ces résultats comme cohérents avec la théorie de l'état agentique. Cependant, comme Gibson (2019a, p. 37) l'indique, cette interprétation est limitée par le fait que ces auteurs ne distinguent pas les individus obéissants des individus

désobéissants. De plus, le pattern de distribution de responsabilité ne varie pas en fonction des différentes variantes et donc du taux d'obéissance. Donc même si Meeus et Raaijmakers (1986, 1995) observent un pattern caractéristique (plus de responsabilité attribuée à l'autorité qu'à soi-même), celui-ci ne semble pas lié à l'obéissance, mais plutôt au statut des individus impliqués dans l'acte (Thibault & Riecken, 1955).

D'autre part, Beauvois et al. (2012) ont également mesuré la répartition de responsabilité lors de leur transposition du paradigme de Milgram dans un contexte de jeu télévisé. Dans ce contexte, le participant tenait le rôle du questionneur qui devait interroger le candidat et lui infliger des chocs électriques croissants en cas d'erreur. Le jeu était encadré par une animatrice, tenant le rôle de l'autorité en place, et se passait sous le regard d'un public. À la différence de la mesure de responsabilité de Milgram, les participants devaient ici répartir la responsabilité, non seulement entre l'animatrice, le candidat et soi-même (le questionneur), mais également inclure le public, ainsi que le producteur du jeu. Les résultats obtenus mettent en évidence une différence entre les sujets obéissants et les sujets désobéissants : les premiers s'attribuent moins de responsabilité à eux-mêmes et en attribuent davantage au producteur que les seconds. Beauvois et al. (2012) interprètent cet effet comme une délégation de responsabilité de l'agent exécutif vers l'autorité, soutenant donc la théorie de l'état agentique de Milgram. Il est cependant intéressant de noter que, d'une part, la responsabilité que les sujets obéissants s'attribuent à eux même est considérable (25% en moyenne) et que celle-ci est supérieure à celle qu'ils attribuent à l'animatrice (19% en moyenne), c'est-à-dire à l'autorité en place dans la situation, celle qui donne les ordres. On ne peut donc pas parler, là non plus, de délégation de responsabilité vers l'autorité, bien que la responsabilité attribuée semble être liée au statut de la cible (Thibault & Riecken, 1955).

2.2. L'interprétation du point de vue observateur et les limites de la distinction attribution interne/externe

Globalement, les résultats obtenus par cette mesure de distribution de responsabilité sont mitigés. Ils ne permettent pas de conclure en faveur de l'hypothèse de l'état agentique de Milgram. D'ailleurs, Milgram semble conscient de la contradiction entre ces données et son

interprétation. En effet, il ne les mobilise pas lorsqu'il décrit l'état agentique, il ne les rapporte qu'en annexe, sans véritablement les interpréter. Au contraire, il souligne plutôt leur manque de fiabilité : « Du fait que ces résultats ont été obtenus tout de suite après la prestation du sujet, nous sommes dans l'impossibilité de savoir s'ils reflètent des tendances profondes ou s'ils ne représentent que des estimations *a posteriori* » (Milgram, 1974, appendice II, p. 300). On peut dès lors se demander sur quelles données Milgram fait tenir son concept d'état agentique. Les analyses de cas, qui prennent beaucoup de place dans son livre, suggèrent qu'il voit cette transformation depuis l'autre côté du miroir sans tain. Dans la partie dédiée à la « *perte du sens de la responsabilité* », Milgram développe sa position :

« Pour qu'un homme se sente responsable de ses actes, il doit avoir conscience que son comportement lui a été dicté par son "moi profond". Dans la situation de laboratoire, nos sujets ont précisément un point de vue opposé : ils imputent leurs actions à une autre personne. Ils nous ont souvent dit au cours de nos expériences : « S'il ne s'en était tenu qu'à moi, jamais je n'aurais administré de chocs à l'élève. » (Milgram, 1974, p. 220)

Milgram s'appuie donc sur ses observations des réactions des sujets. Cette transformation des sujets se retrouve aussi dans la réaction que Milgram rapporte d'un autre observateur invité :

« J'ai observé un homme d'affaires d'âge mûr et d'apparence posée entrer dans le laboratoire, souriant et confiant. En l'espace de 20 minutes, il était réduit à l'état de loque, tremblant et bégayant, qui s'approchait rapidement d'un point de rupture. [...] À un moment donné, il a enfoncé son poing dans son front et a marmonné : "Oh mon dieu, arrêtons ça." Et pourtant, il a continué de répondre à chaque mot de l'expérimentateur, et a obéi jusqu'au bout. » (Milgram, 1963, p. 377)

Rien ici n'indique que l'observateur attribue le comportement du sujet à une disposition interne. Au contraire, il exprime que le sujet continue d'envoyer des chocs malgré sa réticence personnelle parce qu'il obéit à l'expérimentateur. Milgram (1963) indique que ces observateurs sous-estimaient le taux d'obéissance dans leur prédiction, s'attendant à ce que le sujet suive sa conscience et refuse ou ne soit pas capable d'aller jusqu'au bout. Néanmoins, l'explication de

l'acte après observation est bien externe : le sujet ne suit plus sa conscience, mais se contente d'obéir malgré la tension. Ainsi, les attentes ou prédictions naïves semblent relever d'un autre type de raisonnement. En effet, pour l'observateur qui connaît l'objectif réel de l'expérience c'est la norme morale « ne pas faire souffrir un innocent » qui est saillante. Donc l'observateur s'attend à ce que les sujets se comportent de manière cohérente avec cette norme, comme il le ferait lui-même, c'est-à-dire refuser d'électrocuter sciemment un innocent. Cependant, lorsqu'il est confronté aux résultats ou aux images de l'expérience, il fait face au constat inverse : le sujet obéit aux ordres absurdes de l'expérimentateur. Cela semble incompréhensible, la conclusion tirée est donc que l'expérimentateur dispose d'un pouvoir d'emprise sur l'agent qui contraint ce dernier à agir contre sa volonté.

Sabini et al. (2001) interrogent la définition donnée à cette distinction interne/externe et sa pertinence pour décrire ce qui est perçu dans l'expérience de Milgram et autres travaux classiques de l'influence sociale (voir aussi, Sabini & Silver, 1983). Selon ces auteurs, la distinction interne/externe sous sa forme personne-situation, c'est-à-dire considérer d'un côté ce qui est interne à l'individu (sous sa peau), et de l'autre ce qui est extérieur à lui (en dehors de son corps physique), ne permet pas d'affirmer que les comportements des sujets de Milgram sont contrôlés par un facteur externe comme le laisserait penser le « principe situationniste » de Ross et Nisbett (1991). En effet, il serait possible par exemple d'interpréter les résultats de Milgram en disant que les plaintes de l'élève (facteur externe) ne sont pas suffisantes pour contrer la disposition des individus à obéir aux autorités (facteur interne) (Sabini et al., 2001). Selon ces auteurs, le caractère interne ou externe d'un facteur causal est la plupart du temps arbitraire et ambigu. Cela s'explique par le fait que le comportement est le produit d'une interaction entre facteurs internes et facteurs externes. En effet, qu'il s'agisse du comportement attendu face à l'autorité, ou du comportement attendu face aux plaintes de l'élève, il s'agit de conduites renvoyant à des normes sociales intériorisées.

Le modèle statistique ou normatif de l'attribution (Kelley, 1967 ; Ross, 1977 ; Ross & Nisbett, 1991) propose cependant une lecture différente des facteurs internes/externes. Plutôt que de considérer les deux types de facteurs comme mutuellement exclusifs, ce modèle les

distingue par leur fonction explicative. Expliquer un comportement par une disposition individuelle servirait de caractère distinctif, alors qu'utiliser une cause situationnelle correspondrait à une conduite typique et largement partagée (Ross, 1977). Concrètement, considérer qu'un sujet de Milgram a été jusqu'au bout de l'expérience parce qu'il a un caractère violent, voire sadique, permettrait de le distinguer, et donc en même temps de nous distancer en tant qu'observateur de cette conduite (Beauvois, 2005). Néanmoins, si l'on applique cette conception pour comprendre l'erreur au niveau des prédictions récoltées par Milgram, on est obligé de conclure que ces prédictions suggèrent que le comportement est contrôlé par la situation plutôt que par une disposition (Sabini & Silver, 1983). En effet, les prédictions laissent peu de place à la variabilité puisque, selon celles-ci, personne n'irait jusqu'au bout de l'expérience. Selon Sabini et Silver (1983) ces prédictions suggèrent que la norme morale saillante (i.e. ne pas faire souffrir autrui) agirait sur tous de la même manière. Et si ce principe était appliqué aux résultats obtenus par Milgram, on serait contraint de laisser une place considérable aux dispositions pour expliquer la variabilité des résultats. Par exemple, il y a 62,5% d'obéissance dans la condition la plus connue (feedback vocal), ce qui suggère une variabilité interindividuelle considérable. Même si les variations du taux d'obéissance entre les différentes variantes sont imputables aux facteurs situationnels, on ne peut effacer la variabilité interindividuelle présente dans chaque situation expérimentale. Ainsi, Sabini et Silver (1983) remettent en question l'interprétation de l'EFA, c'est-à-dire que la surprise face aux résultats de Milgram serait due à notre réticence vis-à-vis de l'idée selon laquelle les comportements seraient plus contrôlés par la situation qu'on ne le pense.

Pourquoi alors sommes-nous surpris lorsqu'on est face aux résultats de l'expérience de Milgram ? Selon Sabini et Silver (1983), c'est parce que le comportement des sujets de Milgram nous paraît irrationnel. Notre conception de l'individu, et donc de ce qu'on interprète comme interne, ne se réduit pas à ce qui nous distingue des autres ou ce qui est sous notre peau. Lorsqu'on lit la situation de l'expérience de Milgram on perçoit la manière rationnelle de réagir qui correspondrait à notre volonté, c'est-à-dire refuser de faire souffrir un innocent, car c'est immoral. Or on est forcé de constater qu'une partie significative des sujets n'a pas suivi ce principe rationnel. D'autant plus, en observant certains sujets de l'expérience, on constate

qu'eux-mêmes se conduisent contre leur volonté. Ils agissent irrationnellement « non pas dans le sens où ils vont à l'encontre des principes que nous pensons qu'ils devraient suivre, mais dans le sens où ils vont à l'encontre des principes qu'ils choisiraient pour eux-mêmes s'ils n'étaient pas dans cette situation » (Sabini & Silver, 1983, p. 151). C'est donc cette déviation des sujets par rapport à leur « moi profond », comme le suggère Milgram (1974, p. 220) dans sa propre interprétation, qui nous fait dire que leur comportement est contrôlé par l'autorité. En résumé, le parti pris naïf part bien de cette définition de l'individu comme autonome et cohérent, et se voit subvertit dans l'expérience de Milgram dans laquelle les sujets se comportent de manière irrationnelle et obéissent aux ordres d'une autorité contre leur volonté. D'où cette interprétation de l'influence, comme un facteur externe qui parasite notre rationalité individuelle.

Dans cette partie, nous avons introduit l'hypothèse selon laquelle la théorie de l'état agentique procède d'un mécanisme d'attribution induit par une conception naïve de l'individu. En outre, nous avons précédemment pu constater que cette interprétation de l'influence n'est pas nouvelle et correspond à une tradition qu'Asch (1948) critique sous le terme de doctrine de la suggestion. S'il s'agit bien d'une interprétation naïve, nous devrions pouvoir la retrouver, non pas dans les théories scientifiques de l'influence, mais dans le discours de sens commun qui partage cette conception de l'individu indépendant et autonome. C'est ce que nous allons essayer de montrer maintenant à travers les travaux qui se sont intéressés aux interprétations et attributions dans une situation d'influence.

3. L'état agentique, un produit des représentations naïves de l'observateur

3.1. L'expression des représentations dans l'interprétation de l'obéissance

En premier lieu, on a pu constater que le phénomène de délégation de responsabilité affirmé par Milgram ne se retrouve pas dans ses mesures de distribution de responsabilité, ni dans d'autres recherches répliquant son travail. Si, par contre, cette déresponsabilisation se retrouvait chez les observateurs, on pourrait être en mesure d'argumenter qu'il s'agit bien d'une projection de leur part. Or, une série d'études récentes de Malter et al. (2021) présente des

résultats qui soutiennent cette hypothèse. D'une part, leurs résultats soulignent qu'on ne se sent pas moins responsable d'un acte lorsqu'il est commis sous les ordres d'un supérieur¹¹. Par contre, lorsque le même jugement est produit d'un point de vue observateur, alors la tendance s'inverse. Considérons par exemple une situation où un ingénieur travaillant sur une voiture autonome doit choisir entre programmer la voiture à protéger le conducteur en priorité, ou programmer la voiture à protéger le plus grand nombre même si cela implique de sacrifier le conducteur¹². Dans le cas où nous sommes cet ingénieur, si notre supérieur nous impose la décision et qu'elle conduit à des conséquences négatives (i.e. la mort du conducteur ou de piétons), nous nous sentirons autant, voire plus, responsables que si nous avons pris seuls la décision (Malter et al., 2021). Par contre, si nous sommes témoins de cette situation et que l'on nous demande « à quel point cet ingénieur se sent-il responsable ? », alors on va considérer qu'il se sent moins responsable s'il a obéi à un ordre que s'il a pris la décision seule (Malter et al., 2021). Ainsi, la délégation de responsabilité et la passivité de l'obéissance se retrouvent dans le regard extérieur, mais pas dans l'expérience subjective.

Appliqué au paradigme de Milgram, Blass (1996) constate des résultats similaires. Dans cette étude, les participants visionnent une version éditée et raccourcie du documentaire de Milgram s'arrêtant lorsque le sujet « Fred Prozi » a envoyé la décharge de 180 V à l'élève. Les participants étaient séparés en deux groupes : pour la moitié d'entre eux, ce sujet faisait partie des 65% de sujets obéissants ; tandis que pour l'autre moitié ce même sujet était associé à ceux ayant refusé de continuer. Blass (1996) a utilisé la même mesure de distribution de responsabilité que Milgram en demandant aux participants d'imaginer comment ce participant aurait attribué la responsabilité. Les résultats obtenus révèlent un pattern d'attribution qui correspond directement au phénomène de déresponsabilisation postulé dans la théorie de l'état

¹¹ Les résultats de Malter et al. (2021) montrent même plutôt l'inverse, les participants se sentent plus coupables lorsqu'ils ont obéi que lorsqu'ils ont choisi librement. Les auteurs sont d'ailleurs surpris de ce résultat puisqu'eux-mêmes partent de l'hypothèse inverse, c'est-à-dire du lien positif entre l'agentisme et l'attribution de responsabilité. Ils n'expliquent pas ce résultat, mais donnent quelques pistes d'interprétation. Selon eux les sujets ont pu avoir le sentiment que s'ils avaient été libres, ils auraient fait un choix différent et donc qu'ils auraient dû refuser la décision du supérieur. Cependant, les résultats sont identiques pour les participants qui n'ont pas exprimé ce regret.

¹² Il s'agit d'une des situations de dilemme moral utilisées par Malter et al. (2021) et inspirées du « trolley problem » (Cushman et al., 2006)

agentique de Milgram : les observateurs attribuent moins de responsabilité au sujet lorsqu'il est obéissant (31,3% vs. 52,2% quand le sujet refuse) et attribuent davantage de responsabilité à l'autorité (59,7% vs. 35,3% quand le sujet refuse). Ce pattern de déresponsabilisation, qui n'apparaît pas dans les attributions que Milgram mesure chez ses sujets, apparaît donc clairement chez des observateurs qui ont visionné les images de l'expérience sélectionnées par Milgram.

Cet effet observateur suggère que le phénomène de délégation de responsabilité de l'obéissance serait plutôt une réinterprétation de celui qui observe (Laurens, 2015). L'attribution de responsabilité reposerait donc plutôt sur les représentations que l'observateur a de l'obéissance. Dans ce sens, Laurens et al. (2016) montrent que c'est la signification donnée à la situation qui vient moduler les attributions. En l'occurrence, en précisant le statut des protagonistes (e.g. autorité/subordonné ou hypnotiseur/hypnotisé), on retrouve un pattern d'attribution de délégation de responsabilité. Les individus disposent de représentations de l'obéissance ou de la suggestion véhiculées par la culture. Or ces représentations fonctionnent comme un support pour interpréter les événements auxquels ils font face. Par exemple, une expérience de Spanos et al. (1989) montre qu'un geste banal, une personne qui lève son bras, change complètement de signification selon le contexte. Si la personne chasse une mouche alors c'est l'intention de chasser cette mouche qui détermine le geste d'après les observateurs. Alors que si la personne est hypnotisée, les observateurs ne font plus le lien entre le bras et la personne qui le lève : « son bras s'est soulevé », « son bras flottait » (Spanos et al., 1989, cité par Laurens, 2017, p. 49).

Par ailleurs, les recherches sur la responsabilité dans les cas concrets de crimes d'obéissance (Hamilton, 1978a, 1986 ; Hamilton & Sanders, 1995 ; Kelman & Lawrence, 1972) constituent une autre source d'information sur l'attribution de responsabilités dans un rapport de subordination. Kelman et Lawrence (1972) s'intéressent aux réactions publiques face au procès du Lieutenant Calley impliqué dans le « massacre de My Lai ». Ce crime de guerre américain est commis pendant la guerre du Viet Nam par une compagnie de soldats dont le Lieutenant Calley est le chef de peloton. Ce dernier constitue l'autorité sur le terrain, participe

lui-même à cet épisode et se verra reconnu coupable de la mort d'au moins 20 villageois et condamné à la prison à perpétuité lors de son procès¹³. Au cours du procès, le lieutenant Calley se défend en affirmant qu'il suivait les ordres de son commandant, le capitaine Medina. Dans une enquête nationale réunissant près de 1000 répondants, Kelman et Lawrence (1972) identifient principalement deux patterns opposés. Ces deux patterns diffèrent par leur conception de la responsabilité dans le système hiérarchique militaire. En effet, d'un côté certains participants considèrent qu'un soldat doit être tenu responsable de ses actes, car il doit être capable de refuser des ordres immoraux, tandis que l'autre groupe considère que le rôle d'un soldat est d'obéir aux ordres et qu'il ne peut pas être tenu responsable de ses actes. Plus précisément, Hamilton (1978b, 1986) considère que ces deux patterns d'attitudes correspondent à deux conceptions différentes des rapports hiérarchiques. Selon elle, la relation hiérarchique repose sur la reconnaissance de la légitimité de l'autorité par le subordonné et implique un système de droits et de devoirs. Parmi ceux-là, il y a l'idée que le subordonné a le devoir d'obéir aux ordres de son supérieur. Or cette notion de devoir donne une dimension différente de la responsabilité telle qu'elle est traditionnellement comprise : « comment la personne devait-elle agir ? » en considérant son rôle social.

Dans la conception heiderienne classique, l'attribution de responsabilité morale repose sur l'intention de l'acteur et les conséquences de l'acte. Il s'agit d'une attribution causale qui évalue le lien entre l'intention et l'acte et qui interroge les deux conditions nécessaires à l'acte intentionnel : le fait « d'essayer » d'agir et le fait de « pouvoir » agir (Heider, 1958, p. 123). Autrement dit, ces deux conditions renvoient aux motivations de l'agent (« pourquoi la personne essaye-t-elle d'agir ? »), et à ses capacités à réaliser le comportement (« comment cette action était-elle possible ? »). Donc lorsqu'on cherche à attribuer la responsabilité morale (i.e. blâmer/féliciter l'agent), on évalue ce que l'individu a fait (en considérant l'intention et les conséquences), et ce qu'il aurait pu faire (renvoyant aux capacités de l'individu et aux conditions dans lesquelles a été réalisé l'acte). Cependant, une autre question apparaît en

¹³ Après plusieurs réductions de peine, il ne passera finalement que trois ans et demi aux arrêts (Kelman & Hamilton, 1989)

filigrane, et se manifeste plus clairement dans une configuration hiérarchique d'après Hamilton (1978a). Il s'agit de ce qu'aurait dû faire l'individu au regard de son rôle social. Le devoir perçu n'est ni vraiment une force interne ni une force externe, puisqu'il s'agit d'une « manifestation interne des exigences d'un ordre moral suprapersonnel », ou autrement dit d'une « manifestation de la société à l'intérieur du moi » (Hamilton, 1978a, p. 127). En outre, cette question ne relève pas de l'attribution causale, mais d'un second type de responsabilité lié aux devoirs et obligations du rôle social de l'individu (Hart, 1968). Dans une situation où P fait X en obéissant aux ordres de O, P et O partagent la responsabilité causale de l'acte. Les deux forment une chaîne causale : P est au point proximal, il commet physiquement X et produit les conséquences ; tandis que O est au point distal, il commande X, il en est l'origine. Mais les responsabilités liées au rôle de chacun sont interdépendantes. O est la source de l'acte, il en formule les conditions pour que P la réalise et il a la responsabilité de le superviser en échange de son contrôle sur P. De son côté, P se charge de réaliser physiquement l'ordre de O. Il porte une responsabilité dans cette réalisation, mais agit d'après son devoir d'obéir en supposant que la responsabilité des conséquences de cet acte sera portée par l'autorité. Or selon Hamilton (1978b, 1986) c'est la conception de ces rôles qui fait principalement varier la responsabilité attribuée aux individus impliqués dans un crime d'obéissance.

Globalement, les résultats de ces travaux sur l'interprétation des crimes d'obéissance mettent en évidence que, d'une part, un subordonné est toujours perçu comme moins responsable qu'une autorité (Hamilton, 1978a ; Hamilton & Sanders, 1995), et que cet écart de responsabilité est d'autant plus grand que l'écart de statut est grand (Hamilton, 1978a). D'autre part, la responsabilité attribuée au subordonné et à l'autorité varie selon la conception que les observateurs ont de la relation hiérarchique et des rôles de chacun. Les observateurs qui déresponsabilisent et acquittent le subordonné s'appuient sur les exigences de son rôle, son devoir d'obéir aux ordres, tandis que ceux qui le considèrent comme responsable et le condamnent s'appuient sur sa responsabilité causale dans le crime. En outre, ces derniers semblent également s'appuyer sur un cadre moral plus large pour contrebalancer les obligations liées au rôle de subordonné (e.g. « Même un soldat en situation de combat n'a aucun droit de tuer des civils sans-défenses » ou « tout homme doit porter la responsabilité de ses propres

actes », Hamilton, 1986, p. 126). Ainsi, ces travaux mettent en évidence le rôle central des représentations de la relation d'obéissance dans l'attribution de responsabilité. Ils montrent que, dans un contexte légal où le jugement d'autrui est plus important que celui de l'agent lui-même, ce pattern de déresponsabilisation du subordonné peut s'imposer, car la conception d'une relation hiérarchique asymétrique l'implique.

D'une manière similaire, la croyance en l'existence de puissantes techniques d'influence conduit à des patterns d'interprétation similaires. Par exemple, Phillips et Shaw (2015) montrent qu'un individu se voit attribuer moins de responsabilité dès lors que ses actes seraient le produit des intentions d'un tiers, et ce, non pas parce que cet individu serait « poussé par la situation », mais davantage parce qu'il serait « contrôlé » par un manipulateur. Sripada (2012) souligne que les théories de sens commun décrivent un agent « manipulé » (vs. libre) par ses capacités d'intentions et de volonté amoindries et par une dissociation entre l'acte réalisé et le « soi profond ». Quant au manipulateur, il se voit attribuer davantage d'intentions dans la réalisation de l'acte en question (Murray & Lombrozo, 2017). Globalement, ces recherches suggèrent donc la présence d'un processus d'interprétation spécifique aux actes sous influence qui consiste à transposer les attributs psychologiques relatifs à la réalisation d'un acte (*e.g.* intention) depuis l'auteur de cet acte vers celui qui le manipule.

Ces études témoignent donc de l'expression de croyances partagées en matière de phénomènes d'influence. Ces théories naïves donnent une signification à des conduites perçues comme irrationnelles et autrement incompréhensibles. Au-delà de cette fonction explicative, le champ lexical de l'influence porte également un sens moral (Huma et al., 2020). Par exemple, suggérer qu'un individu a été manipulé, c'est le déresponsabiliser moralement en déplaçant le blâme vers le manipulateur. Les subtilités existant entre différents types d'influence interpersonnelle comme persuader, convaincre ou suggérer donne une flexibilité associée au degré d'autonomie exercé par la cible d'influence (Huma et al., 2020). Ces théories implicites (Carsten et al., 2010 ; Sy, 2010) servent aussi parfois à accabler un groupe indésirable comme les partisans du camp politique opposé au sien (Steffens et al., 2017).

En somme, ces interprétations de sens commun pourraient s'expliquer par la mobilisation et l'expression de croyances partagées sur les phénomènes d'influence. Malgré le manque de fiabilité de la mesure de responsabilité (Gailey & Falk, 2008 ; Laurens, Lebossé et al., 2018 ; Teigen & Brun, 2011), certains résultats suggèrent que la théorie de l'état agentique ne correspond pas à l'expérience de l'agent obéissant, mais à la projection des représentations de l'observateur. L'obéissance des sujets de Milgram, perçue comme irrationnelle, contraste avec la conception naïve et valorisée de l'individu autonome, ce qui conduit à réinterpréter cette obéissance comme passive et aveugle (Sabini & Silver, 1983). Cette interprétation apparaît donc notamment lorsqu'il s'agit d'expliquer des comportements inhabituels, généralement nuisibles, commis par un individu pour des raisons ambiguës. D'un point de vue extérieur, le passage à l'acte brusque et inattendu n'est pas identifié à son auteur. Qu'il s'agisse d'une foule révolutionnaire, d'un crime sous influence ou d'une conversion sectaire, ce changement radical est imputé à une suggestion étrangère.

3.2. La perspective interactionniste : attributions d'esprit et raisons d'agir

Un ensemble de travaux (Malle et al., 2007 ; Monroe & Reeder, 2011, 2014 ; Reeder et al., 2008) suggèrent que ces représentations ne se trouvent pas seulement dans les interprétations naïves d'individus ordinaires, mais également dans les choix méthodologiques et les interprétations scientifiques. Selon Monroe et Reeder (2014, p. 545), « l'explication simpliste des chercheurs étudiant les perceptions que les gens ont des professeurs » de l'expérience de Milgram, est un reflet de « l'explication simpliste que Milgram adopte pour les comportements des professeurs ». En effet, revisitant quelques-unes des études qui s'intéressent aux perceptions que des individus naïfs ont des sujets de l'expérience de Milgram (Bierbrauer, 1979 ; Miller et al., 1974 ; Safer, 1980), Monroe et Reeder (2014) mettent en évidence une large focalisation des mesures sur l'inférence de traits individuels et une surinterprétation de ces données limitées pour aboutir à l'idée selon laquelle les observateurs naïfs auraient tendance à négliger les pressions situationnelles et à percevoir les sujets de Milgram comme des personnes immorales, voire comme des sadiques malfaisants prenant plaisir à infliger des chocs douloureux à un innocent. Selon Monroe et Reeder (2014), cette interprétation repose « sur une

lecture biaisée des données disponibles qui semble fortement influencée par l'esprit du temps de l'Erreur Fondamentale d'Attribution » (Monroe & Reeder, 2014, p. 548).

Ces chercheurs suggèrent une lecture différente des interprétations naïves, dans une perspective interactionniste directement inspirée du projet de psychologie de sens commun de Heider (Malle, 1999 ; 2008). Cette perspective théorique se focalise sur le rôle central de l'attribution d'états mentaux comme les désirs, les raisons et les intentions dans le jugement d'autrui. Plus précisément, les observateurs prendraient en compte à la fois la situation sociale (comme les forces de coercition et les normes sociales) et le comportement de l'individu pour inférer les états mentaux de l'agent. Reeder et al., (2008) comparent le pouvoir explicatif de ces deux modèles concurrents (Attributions d'esprit vs. Attribution personne/situation) dans une série d'études portant sur l'interprétation naïve des comportements des sujets de Milgram. Les résultats montrent, d'une part, que les observateurs sont capables de reconnaître et d'apprécier l'importance des pressions situationnelles (e.g. les ordres de l'expérimentateur), mais surtout qu'ils utilisent ces informations pour inférer les motivations qui amènent le sujet à agir. Ce sont ces motivations, et non pas les traits dispositionnels, qui sont évoqués par les observateurs lorsqu'on leur demande d'expliquer le comportement de l'agent dans une réponse ouverte.

En outre, Reeder et al. (2008) utilisent également des mesures d'attribution causale (situation vs. disposition) et des mesures liées à l'inférence de certaines motivations spécifiques d'agir (« pour obéir » vs. « pour aider » vs. « pour faire souffrir »). Les résultats sur les mesures d'attribution causale montrent que les observateurs accordent plus de poids à la situation qu'aux dispositions dans l'explication du comportement de l'agent, sans faire de différence entre sujets obéissants et rebelles. En comparaison, les raisons spécifiques d'agir inférées diffèrent entre sujets obéissants et rebelles. Le comportement des sujets obéissants est principalement lié à des motivations de l'ordre de la relation d'obéissance (e.g. « vouloir satisfaire l'expérimentateur », « vouloir éviter de faire mauvaise figure devant l'expérimentateur », ...), dans une moindre mesure des motivations liées à la volonté de se rendre utile (« vouloir être une personne utile et responsable », « vouloir faire le bon choix ou le choix moral », ...), et à un niveau bien plus faible, des motivations liées à la volonté de faire souffrir (« désirer envoyer

des décharges à l'élève », « vouloir faire souffrir l'élève », ...). Les sujets désobéissants sont, quant à eux, perçus comme agissant principalement pour des raisons d'aide (notamment pour aider l'élève qui signale sa souffrance). Cependant, ces résultats dépendent des informations données sur les pressions situationnelles : ces résultats apparaissent notamment lorsque les participants lisent une description complète du protocole de Milgram ou visionnent son documentaire (études 1 et 2), mais lorsqu'on omet volontairement des informations, comme les incitations de l'expérimentateur, alors la volonté de faire souffrir l'élève prend l'ascendant sur la volonté d'aider dans les attributions.

Cette dépendance aux informations liées aux forces de pression se retrouve également sur les mesures d'inférences de traits. Ces traits s'avèrent liés d'une part à la moralité de l'individu (e.g. moralité, agressivité, souci pour l'élève) et d'autre part à l'obéissance (e.g. obéissant, coopératif, se conformant). Les sujets obéissants sont globalement perçus comme ayant une moralité plus faible et comme plus obéissants que les sujets désobéissants. Cependant, ces résultats dépendent des raisons d'agir inférées et donc des informations situationnelles. C'est seulement lorsqu'on retire les informations liées aux forces de pression que le professeur obéissant sera perçu comme quelqu'un d'immoral.

Enfin, dans une autre série d'études, Monroe et Reeder (2011) s'intéressent à l'attribution d'intentionnalité dans la situation des expériences de Milgram. Ils mettent en évidence que l'attribution d'intentionnalité repose sur la perception des états mentaux de l'agent et des pressions subies. Lorsque la description du comportement du professeur n'informe pas des pressions subies ou lorsqu'on induit l'inférence de motifs nuisibles (faire souffrir l'élève) pour expliquer le comportement, alors l'intentionnalité associée au comportement est plus forte. À l'inverse si on insiste sur les pressions subies ou si on induit l'inférence de motifs altruistes (vouloir protéger l'élève), alors l'intentionnalité associée au comportement est plus faible.

En résumé, les observateurs n'ont ni automatiquement tendance à négliger les informations situationnelles, ni à expliquer le comportement d'autrui par une disposition interne. Ils semblent plutôt s'appuyer sur le comportement effectué et les pressions situationnelles pour inférer l'état mental de l'agent, c'est-à-dire ses raisons d'agir et son

intentionnalité, ce qui peut ensuite impacter le jugement moral vis-à-vis de cet agent. En outre, lorsque la volonté de l'agent est incohérente avec son action (e.g. si l'observateur infère une motivation altruiste au sujet alors qu'il envoie les chocs à l'élève), alors l'observateur tend à expliquer l'acte par une force d'influence (Monroe & Reeder, 2014).

POINTS CLÉS CHAPITRE 2

1

Les théories dominantes de l'influence et de l'attribution s'articulent autour de la **dichotomie personne-situation**

2

Contrairement aux prédictions de ces théories, la **délégation de responsabilité** n'apparaît pas chez les participants dans les expériences de Milgram, mais apparaît chez les **observateurs**

3

Ce contraste peut s'expliquer par le fait que **l'état agentique est un produit de l'imagination** de l'observateur

4

Des travaux plus récents contestent la pertinence de la dichotomie personne-situation et mettent en évidence la **prévalence de l'intentionnalité** dans le processus d'attribution chez les observateurs

5

La soumission passive, telle qu'elle apparaît dans l'interprétation de l'observateur, correspond à une **dissociation entre les motivations de l'agent obéissant et ses agissements**

CHAPITRE 3

Au-delà de l'état agentique, critiques et perspectives théoriques

1. Critiques et innovations dans la soumission à l'autorité

Le paradigme expérimental de Milgram a connu un succès considérable et de nombreuses répliques. De plus, une recrudescence de l'intérêt des chercheurs pour les travaux de Milgram a été constatée depuis un peu plus d'une vingtaine d'années (Nicholson, 2011 ; Reicher et al., 2014, voir Figure 1). Beaucoup de ces récents travaux tentent de répliquer les résultats de Milgram, de réhabiliter ces expériences et leur portée (Nicholson, 2011), en y ajoutant de nouveaux facteurs. Par exemple : « Le jeu de la Mort » sous la direction de Beauvois reprend le paradigme de Milgram et le déplace dans un cadre de jeu télévisé ; Burger (2009) allège le protocole de Milgram à 10 décharges électriques jusqu'à 150V afin de le rendre moins problématique d'un point de vue éthique (voir aussi Doliński et al., 2017) ; d'autres chercheurs mettent au point un protocole utilisant une vidéo immersive (Dambrun & Vatiné, 2010 ; Grzyb et al., 2018 ; Slater et al, 2006), une méthode de jeu de rôle immersif (Haslam, Reicher & Millard, 2015) ou des situations analogues (Bègue & Vézirian, 2021 ; Haslam S. A. et al., 2014) pour recréer le paradigme de Milgram. Mais si une partie de ces travaux reprend directement la théorie de Milgram, on y trouve aussi de nombreux chercheurs qui adoptent une approche critique des expériences et de la théorie de Milgram. Après un bref aperçu des critiques éthiques et méthodologiques, nous passerons directement au cœur du problème, c'est-à-dire aux critiques de l'explication théorique de Milgram : l'état agentique.

Rapidement après la première publication de Milgram (1963) ses travaux font l'objet de débats et de polémiques au sein de la discipline (voir par exemple, Baumrind, 1964). Les multiples répliques (e.g. Doliński et al., 2017 ; Kilham & Mann, 1974 ; Mantell, 1971 ; Shanab & Yahya, 1978) confèrent une certaine stabilité aux résultats obtenus par Milgram (Blass, 1999). Cependant l'intérêt des chercheurs pour ces études s'accompagne de nombreuses remises en question sur différents aspects. Le problème éthique de ces expériences est le plus évident et le plus connu puisqu'il conduira à une régularisation du cadre éthique en psychologie sociale (Stark, 2010). Ces critiques éthiques à l'égard des recherches de Milgram portent principalement sur l'usage de la tromperie ainsi que sur le stress imposé aux participants (Baumrind, 1964, 1985 ; Kelman, 1967 ; Mixon, 1972). Milgram (1964b, 1974, 1977) apporte plusieurs réponses convaincantes à ces critiques, mais ces dernières sont finalement renouvelées et renforcées après l'analyse du protocole de débriefing (Nicholson, 2011 ; Perry, 2013). En effet, Perry (2013) montre notamment que la majorité des participants (conditions 1 à 18) n'ont pas reçu de débriefing approprié contrairement à ce que Milgram (1963, 1964b, 1977) affirme. Plus précisément, le débriefing suivant l'expérience n'informait pas les sujets du caractère factice des chocs infligés. Ce n'est pas avant le rapport expérimental, envoyé aux participants environ un an plus tard, que ces informations leur étaient données.

Par ailleurs, plusieurs problèmes méthodologiques ont été soulevés. Les critiques les plus notables concernent la validité écologique du protocole (Helm & Morelli, 1985 ; Mixon, 1972 ; Orne & Holland, 1968 ; Perry, 2013). Ces critiques portent principalement sur la crédibilité de l'expérience – le fait que les participants croient en la véracité des chocs et de la souffrance de l'élève – autrement dit, le fondement même sur lequel repose la réussite de la méthodologie de Milgram (Miller, 1986, p. 143). Selon Orne et Holland (1968) les résultats de Milgram s'expliquent par le biais du répondant (« demand characteristics »), c'est-à-dire le fait que les participants se comportent de façon à valider les hypothèses du chercheur. Cela impliquerait que la majorité des participants soient clairvoyants et comprennent que l'élève ne reçoit pas vraiment de décharge électrique. Milgram (1974) réfute la plupart de leurs arguments, mais l'idée selon laquelle les participants placent leur confiance dans l'institution scientifique qui n'autoriserait pas l'infliction de chocs dangereux à un participant se maintient. En outre, les

données fournies par Milgram (1974) sont sujettes à interprétation. Milgram affirme que 75% des sujets pensent envoyer des chocs réels à l'élève, alors que Parker (2000) et Perry (2013) soulignent que 56% en sont certains, mais 44% d'entre eux expriment des doutes (plus ou moins forts). De plus Perry (2013) rapporte une analyse non publiée de l'assistant de Milgram, Taketo Murata, suggérant une corrélation négative entre la crédibilité attribuée par les participants et les chocs infligés (Perry et al., 2020). Ces critiques méthodologiques nécessiteraient une analyse plus approfondie pour prendre une position précise, nous allons cependant laisser de côté ces éléments afin de mieux détailler les critiques de la théorie de l'état agentique, et les propositions théoriques concurrentes.

La théorie de l'état agentique de Milgram est globalement considérée comme la partie la plus contestable de son travail, même parmi les auteurs qui ont par ailleurs soutenu la pertinence de ces expériences (Blass, 2004 ; Miller, 1986). Le concept théorique d'état agentique émerge a posteriori des expériences (Milgram, 1974), et a donc été peu testé. Certains éléments clés de sa théorie sont remis en question par de nombreuses recherches, rapidement après les publications de Milgram et jusqu'à aujourd'hui. Dans la partie précédente, nous avons déjà développé une critique majeure de l'état agentique en montrant qu'un élément central dans le raisonnement de Milgram, la délégation de responsabilité du sujet obéissant vers l'autorité, ne se produit pas dans l'expérience d'après ses propres données ainsi que celles de plusieurs répliques (e.g. Mantell & Panzarella, 1976). À cela s'ajoutent différentes recherches venant compléter la critique de l'état agentique et proposer des explications théoriques concurrentes.

Directement en lien avec la question de la responsabilité, certains chercheurs viennent d'abord interroger le caractère passif de l'obéissance. Parmi eux, Helm et Morelli (1979) ont rapidement critiqué les partis-pris et les exagérations dans l'interprétation de Milgram. Selon ces auteurs, l'essentialisation de l'obéissance opérée par Milgram présente des incohérences et des écarts avec la multitude de situations d'obéissance. Ensuite, nous verrons comment Haslam, Reicher et collaborateurs remettent en question cette passivité dans l'obéissance et développent le modèle du « suiveur engagé ». Nous examinerons ensuite comment l'analyse discursive des expériences de Milgram, menée entre autres par Gibson (2013a, 2019a, 2019b, 2022), réfute la

lecture statique de la dichotomie obéissance-désobéissance telle qu'elle est mise en correspondance avec la dichotomie état agentique-état autonome dans le modèle théorique de Milgram.

1.1. Critique de l'essentialisation de l'obéissance : les incohérences de la théorie de l'état agentique

Une problématique importante relève de la notion même d'obéissance, et de son caractère passif dans la théorie de l'état agentique. Helm et Morelli (1979) sont parmi les premiers à soulever les limites de l'état agentique. Selon ces auteurs, Milgram définit les notions d'autorité et de légitimité de manière réductrice et galvaudée. Dans son effort pour saisir « l'essence de l'obéissance », Milgram se concentre davantage sur « l'apparence » de l'autorité que sur sa « réalité » (Helm & Morelli, 1979, p. 325), ce qui l'amène à considérer une autorité légitime par le simple fait qu'elle est perçue comme telle. En outre, Milgram n'offre pas de définition claire de cette « légitimité », si ce n'est celle d'apparence (la blouse blanche) et le soutien d'une institution considérée comme légitime par la société (l'université de Yale). Selon ces auteurs, cette définition simpliste conduit Milgram à ignorer les spécificités des différents types d'autorité ainsi que l'origine de leur légitimité, mais aussi la manière dont elle peut être niée et résistée.

Comme l'expliquent Helm et Morelli (1979, p. 328), la légitimité du scientifique repose sur la confiance qu'on lui accorde. Cette confiance repose sur notre représentation de la science située historiquement et socialement, c'est-à-dire ses accomplissements, ses objectifs de progrès, ses considérations éthiques ainsi que sur l'expérience personnelle de l'individu avec la science. S'il était communément admis que les scientifiques sont des charlatans malintentionnés, cette confiance, et donc la légitimité de l'autorité de la science et des scientifiques ne pourraient se maintenir (Helm & Morelli, 1985, p. 617). Par exemple, l'usage de plus en plus régulier de la tromperie dans les expériences de psychologie sociale a eu pour conséquence d'augmenter la suspicion des sujets (Kelman, 1967 ; MacCoun & Kerr, 1987 ; Rubin & Moore, 1971). En outre, il n'est pas attendu du sujet d'expérience de remettre en question le statut du scientifique, c'est le rôle des pairs scientifiques de l'évaluer. À l'inverse,

dans une société démocratique c'est bien le devoir du citoyen d'évaluer la performance des politiciens et de leur attribuer ou leur retirer le statut d'autorité publique (Helm & Morelli, 1979, p. 328). Les rôles et les attentes liées à ces rôles pourraient donc varier selon le type d'autorité et le contexte culturel (e.g. Bushman, 1984). À travers cet argument, Helm et Morelli (1979, 1985) critiquent l'essentialisation de l'obéissance que fait Milgram, et insistent sur la nécessité de situer le contexte historique et social pour interpréter l'obéissance.

En plus de poser problème quant à la généralisation de sa situation expérimentale aux diverses situations sociales (Helm & Morelli, 1985), cette base théorique limite grandement l'explication de l'obéissance de Milgram. En effet, Milgram (1974, p. 33) pose sa situation expérimentale comme un « dilemme ». Cependant, le terme prête à confusion, car ce n'est pas un dilemme entre deux principes moraux, mais entre la propension de l'individu à obéir à une autorité « légitime » et sa conscience morale personnelle. Or, cette propension de l'individu à obéir repose (selon Milgram, 1974) sur un avantage sélectif – au sens darwinien – de l'organisation hiérarchique, et une mécanique cybernétique d'alternance entre état autonome et état agentique. C'est-à-dire que, théoriquement, la simple présence d'une personne « perçue » comme une autorité légitime provoquerait l'entrée en état agentique et suspendrait la capacité évaluative, le sens moral et le sentiment de responsabilité de l'individu. Ce n'est donc pas vraiment un dilemme pour l'individu, puisque celui-ci passe irrésistiblement en état agentique à partir du moment où il perçoit l'autorité légitime. Ainsi, quoiqu'il arrive par la suite, tous les sujets de Milgram sont entrés en état agentique puisque tous ont accepté de débiter l'expérience et donc à partir de là, le dilemme avec la conscience morale n'est déjà plus pertinent pour décrire la situation. Le problème se porte donc, comme Milgram (1974) le développe, sur les facteurs qui maintiennent l'individu en état agentique et les tensions qui le poussent à en sortir. L'analyse de Milgram des facteurs de maintenance est détaillée et s'attache à des éléments « inhérents à la situation » expérimentale (Milgram, 1974, p. 225). Ils ne semblent pourtant pas compatibles avec l'explication de l'état agentique :

« Parler d'"état agentique" résonne comme un substitut des "facteurs de maintenance" [...]. Ce "mécanisme" semble elliptique, dépendant pour sa signification d'une spécification des

facteurs socialement pertinents opérant dans le laboratoire de psychologie. Après avoir parlé d'engagement, de contrat social et de participation volontaire, où peut-on situer ce mécanisme psychologique ? » (Helm & Morelli, 1979, p. 333)

En effet, si le mécanisme général de passage à l'état agentique repose sur la perception d'une autorité légitime, alors tant que cette perception ne change pas – et elle ne peut théoriquement pas changer puisque la capacité évaluative et le sens moral de l'individu soumis sont suspendus – la stabilité de l'état agentique n'est pas censée être menacée. Ainsi, la dynamique situationnelle représentée dans la description des facteurs de maintenance contraste avec la dichotomie état autonome-état agentique.

Par ailleurs, Helm et Morelli (1979, 1985) interrogent la pertinence de la sémantique de l'autorité pour décrire « l'obéissance », ou plutôt le comportement, de certains participants. Ils reprennent notamment les échanges du cas emblématique « Fred Prozi » avec l'expérimentateur qui illustrent une interaction constante, une résistance du sujet et une obéissance à reculons. Si Milgram (1974) perçoit une soumission et une délégation de responsabilité dans cet échange, Helm et Morelli (1979, p. 338) considèrent que celui-ci témoigne « moins d'une obéissance à une autorité, [...] qu'à un parent (figure d'autorité) essayant de convaincre un enfant (sujet) avec tous les "outils" à sa disposition ». Selon eux, ces échanges illustrent un large panel d'interactions usant « divers éléments qui semblent parfois n'avoir qu'un rapport périphérique avec le langage de l'autorité » (Helm & Morelli, 1985, p. 615). Plus précisément, ces auteurs soulignent que ces interactions s'accordent avec l'analyse de Milgram des facteurs de maintenance, « le sujet fait souvent preuve d'un esprit de coopération, accomplissant une tâche qu'il a acceptée, tout en respectant les sensibilités de la figure d'autorité » (Helm & Morelli, 1985, p. 615). Cependant, selon eux, bien que ces facteurs favorisent l'obéissance, ils prennent racine dans les relations de non-autorité. Cela soulève notamment le besoin d'examiner le lien entre l'ordre et son exécution afin de différencier l'obéissance d'autres concepts comme le conformisme, le consentement, la résignation et la persuasion.

1.2. Critique de l'obéissance passive : le modèle du « suiveur engagé »

Bien que la lecture critique d'Helm et Morelli (1979, 1985) s'attache principalement au problème d'essentialisation de l'obéissance et au manque de considération pour le contexte historique et social, leur analyse souligne déjà les limites de la théorie de l'état agentique et ouvre de nombreuses pistes d'interprétations concurrentes qui seront développées par la suite. Concernant la question de la nature du comportement observé dans les expériences de Milgram, supposément la soumission à une autorité légitime, des travaux plus récents se sont penchés sur le lien entre l'ordre et son exécution. En effet, l'état agentique suppose une forme de sujétion de l'individu à l'autorité légitime dont les ordres produisent l'obéissance. Selon Milgram, c'est même précisément la réaction aux ordres prononcés qui permettent de définir l'obéissance : « Si Y suit l'ordre de X, nous dirons qu'il a obéi à X ; s'il n'exécute pas l'ordre de X, nous dirons qu'il a désobéi à X. » (Milgram, 1965b, p. 58). Cela place donc naturellement la question de la réaction aux ordres de l'autorité et leur efficacité au centre des discussions.

Dans la situation expérimentale de Milgram, Burger et al. (2011) distinguent les 4 formes d'incitations. Ces auteurs considèrent la dernière incitation (« Vous n'avez pas le choix, vous devez continuer ») comme la seule qui ressemble vraiment à ce que pourrait être un ordre dans sa forme impérative. Ils comparent ensuite le taux d'obéissance et de résistance conséquent à la prononciation de chacune de ces incitations, sur les données obtenues lors de la réplique de Burger (2009). Les résultats montrent que plus les incitations sont impératives, moins elles sont suivies d'obéissance, et, manifestement, la quatrième incitation est systématiquement suivie par une résistance des participants. Comme l'indiquent Burger et al. (2011) cet effet pourrait être causé par l'ordre des incitations. En effet, Milgram conçoit les incitations dans un ordre d'intensité croissante, donc pour être exposé à la quatrième incitation, il faut avoir déjà refusé d'obéir aux incitations précédentes. Bien que ces résultats appellent à vérifier l'impact des incitations en l'isolant de l'effet d'ordre, Burger et al. (2011) introduisent néanmoins un doute sur la nature des comportements observés dans les expériences de Milgram et contestent la formulation traditionnelle « d'obéissance aux ordres ».

Haslam S. A. et al., (2014) mettent justement en place une procédure expérimentale visant à comparer l'efficacité de chacune des quatre incitations dans un paradigme analogue à celui de Milgram. En analysant séparément les perceptions et l'influence de chaque incitation, les résultats mettent en évidence, d'une part que la quatrième incitation (contrairement aux trois autres) est perçue majoritairement comme un ordre¹⁴. D'autre part, les résultats montrent également que plus l'incitation est perçue comme un ordre, moins elle provoque l'obéissance des sujets. C'est lorsque l'incitation est perçue comme un rappel des exigences scientifiques qu'elle est corrélée le plus fortement avec une continuation de l'expérience. Selon, Haslam S.A. et al. (2014) ces résultats réfutent l'obéissance aveugle et passive du modèle de l'état agentique de Milgram, et ils suggèrent plutôt que l'identification des sujets aux objectifs scientifiques de l'expérience les conduit à accepter les conditions dans lesquelles ils sont placés parce qu'elles sont requises pour remplir ces objectifs.

Haslam et Reicher (2017) développent alors une théorie explicative concurrente de l'obéissance : le modèle du « suiveur engagé ». Aux antipodes de l'automate passif de l'état agentique, cette hypothèse théorique suggère que l'obéissance est active dans le sens où l'individu pense agir pour le bien commun, car il s'identifie à la science et ses objectifs, ce qu'elle représente dans la société. Ainsi, pour reprendre la formule de Stengers (1993, p.31) : « au nom de la science, les sujets de Milgram ont obéi à des consignes qui faisaient d'eux des tortionnaires ». Plus précisément, dans la situation expérimentale de Milgram, le participant serait pris entre deux voix concurrentes, l'expérimentateur représentant la science et l'élève représentant la « communauté générale » (Haslam S.A. et al., 2014, p. 475). Ainsi, l'acceptation, ou à l'inverse le refus de continuer à infliger des décharges électriques dépendrait de la voix à laquelle le participant s'identifierait le plus, ou plutôt celle pour laquelle son identification est la plus saillante.

¹⁴ La première incitation est perçue majoritairement comme une requête, la seconde est davantage perçue comme une référence à l'objectif scientifique de l'expérience et la perception de la troisième se situe entre une référence à la science et un ordre.

Certaines réactions des sujets de Milgram illustrent l'activité sous-jacente à l'acte d'obéissance. Par exemple, Milgram (1965a) rapporte des éléments de l'entretien post-expérimental de sujets obéissants dans la condition où ces derniers sont placés avec des compères qui demandent l'arrêt de l'expérience (« Groups for disobedience »). À propos des compères rebelles, un sujet déclare « j'ai pensé qu'ils avaient réagi normalement, et la première chose qui m'est venue à l'esprit a été de réagir comme eux. Mais je ne l'ai pas fait, parce que s'ils avaient réagi normalement, qu'ils avaient arrêté l'expérience, et que j'avais fait de même, je ne sais pas combien de mois et de jours vous auriez dû continuer avant d'en finir » (Milgram, 1965a, p. 132). Dans ces propos, on peut constater le processus de réflexion du sujet. En outre, il exprime que c'est son identification au labeur de l'expérimentateur qui le conduit à continuer.

La perspective du « suiveur engagé » contraste donc avec le modèle de « l'état agentique » sur plusieurs points importants. D'abord, le modèle du « suiveur engagé » n'associe pas l'obéissance à un comportement irrationnel nécessitant théoriquement un changement d'état de l'individu. Le comportement de l'individu obéissant est motivé et ses raisons d'agir reposent, entre autres, sur son identification aux objectifs scientifiques de l'expérience et plus largement à la représentation positive de la science. Les efforts de l'expérimentateur associés aux bénéfices futurs de l'expérience, et la représentation partagée de la science en tant que progrès, participent conjointement à renforcer la croyance de l'individu selon laquelle sa participation à l'expérience lui permet de « contribuer à une cause valable, morale et progressiste » (Haslam, Reicher, Millard & McDonald, 2015, p. 60).

Cette perspective permet de donner un cadre clair de la légitimité d'agir en suivant les ordres. Il ne s'agit pas seulement d'une légitimité d'apparence liée au prestige de l'expérimentateur déguisé en scientifique. C'est la légitimité de l'expérience elle-même, à laquelle le sujet participe activement qui lui donne ses raisons d'agir. De manière symétrique, le refus d'agir (la désobéissance) n'est pas réduit à la conscience morale de l'individu, mais correspond à l'identification à l'élève représentant la communauté générale à laquelle le sujet appartient aussi. À travers une analyse corrélacionnelle, Reicher et al., (2012) montrent que les différentes conditions des expériences de Milgram font varier la saillance de ces deux

identifications concurrentes, mais aussi que l'identification relative est corrélée au taux d'obéissance : plus l'identification relative est dirigée vers l'expérimentateur, plus le taux d'obéissance est élevé, et inversement plus l'identification relative est dirigée vers l'élève, plus le taux d'obéissance est faible. L'hypothèse selon laquelle l'identification est un prédicteur du taux d'obéissance est également confortée par deux études expérimentales utilisant des situations fictives (réalité virtuelle et méthode théâtrale) et sans tromperie des expériences de Milgram (Gonzalez-Franco et al. 2018 ; Haslam, Reicher & Millard, 2015), ainsi que par l'analyse de données qualitatives issues des archives des expériences de Milgram par Haslam, Reicher, Millard & McDonald. (2015). Plus récemment encore, Bègue et Vézirian (2021) suggèrent que l'attitude pro-scientifique permet de légitimer la souffrance et la mort d'animaux de laboratoire et mettent en évidence expérimentalement que lorsqu'on met en saillance les bénéfices et l'identification à la science (vs. critiques de la science), alors les individus acceptent plus fréquemment de faire souffrir un animal dans le cadre d'une expérience pharmacologique.

1.3. Critique du modèle statique de l'obéissance : analyse discursive et résistances indirectes

L'analyse discursive des expériences et des entretiens post-expérimentaux a également mis en lumière des éléments jusque-là négligés ou même ignorés. En premier lieu, les archives audio des expériences de Milgram révèlent une certaine flexibilité, et de nombreux écarts de la procédure standardisée telle qu'elle est décrite par Milgram (Gibson, 2013b, 2019a). Les incitations utilisées par l'expérimentateur (Gibson, 2013a, 2013b, 2019b) ainsi que les échanges avec l'élève (Gibson, 2019a ; Kaposi, 2020) – en particulier dans les conditions 3 et 4 pour lesquelles élève, participant et expérimentateur sont dans la même pièce – illustrent une variabilité surprenante, en fonction des variantes, mais également en fonction des réactions spontanées des participants. D'autre part, l'analyse rhétorique de ces interactions met en doute la définition classique de l'obéissance et telle qu'elle est opérationnalisée par Milgram. Selon Gibson (2013a, 2019b), les incitations ne correspondent pas à des ordres tels qu'on peut l'imaginer dans une interaction entre autorité et subordonné. Plus précisément, Gibson constate

plutôt une forme de négociation rhétorique dont l'enjeu est persuasif. Il interprète les incitations de l'expérimentateur, non pas comme des ordres directs, mais comme des arguments persuasifs utilisés lorsque le sujet fait preuve de résistance, c'est-à-dire quand la situation n'est pas suffisante pour le pousser à continuer, ou encore quand la légitimité de l'autorité est remise en question.

Ce constat est en contradiction avec le caractère statique de l'état agentique de Milgram sur plusieurs points. D'abord, la persuasion ne fait pas partie du registre de l'autorité, et encore moins de la théorie de Milgram. En effet, selon Milgram, l'individu obéit parce qu'il se considère sous les ordres d'une autorité légitime. L'obéissance aux ordres est une conséquence directe de la perception du statut d'autorité de l'expérimentateur et ne repose pas sur la persuasion. D'autre part, l'état agentique ne permet pas d'expliquer comment des individus peuvent obéir tout en faisant preuve de résistance. Soit l'individu est maintenu en état agentique et il obéit, soit il est en état autonome et il refuse d'obéir à des ordres contraires à ses valeurs.

Pourtant, les travaux centrés sur la résistance illustrent de multiples formes mettant en évidence une dynamique entre l'obéissance et la désobéissance. Modigliani et Rochat (1995) sont les premiers à s'intéresser à la dynamique de résistance, à la fois présente chez les sujets obéissants et désobéissants. Ces auteurs mettent notamment en évidence que plus la résistance émerge tôt chez le sujet, plus elle va avoir tendance à conduire à une désobéissance factuelle. D'autres recherches mettent en lumière le large éventail du « répertoire de résistance » (Hoffman et al., 2015 ; Hollander, 2015). Certaines résistances directes – contre-argument du participant pour arrêter l'expérience – sont communes aux sujets obéissants et désobéissants (Hollander, 2015) et d'autres sont spécifiques aux sujets désobéissants (Hollander & Maynard, 2016). Certaines stratégies de résistances des participants sont spécifiques au contexte et aux interactions avec l'expérimentateur et l'élève, comme l'assertion d'autonomie en réponse à la quatrième incitation de l'expérimentateur (Gibson, 2013a, 2019a). Enfin, le sabotage constitue une forme de résistance indirecte utilisée par les participants obéissants (Auzoult, 2015b ; Bègue et al., 2017). Par exemple, le participant peut essayer d'indiquer les bonnes réponses à

l'élève en insistant sur la prononciation de celle-ci (Gonzalez-Franco et al., 2018 ; Haslam, Reicher & Millard, 2015).

De telles stratégies de résistance indirecte compliquent à la fois l'interprétation classique de Milgram, puisque l'obéissance n'est visiblement pas passive, mais également la théorie du « suiveur engagé » puisqu'il paraît difficile de considérer à la fois que le sujet obéissant s'identifie aux objectifs scientifiques nobles de l'expérience et qu'il s'efforce de saboter celle-ci. De façon intéressante, qu'il s'agisse de l'état agentique ou du suiveur engagé, leurs auteurs respectifs font le constat de cette résistance indirecte et font l'effort de l'inclure et de l'interpréter au regard de leur modèle théorique avec plus ou moins de contradiction. Pour Milgram et l'état agentique, il s'agit de flouter la distinction entre état autonome et état agentique. En effet, peu après avoir défini l'état agentique et ses caractéristiques dont le « phénomène de syntonisation qui lui fait accueillir avec un maximum de réceptivité tout ce qui vient de l'autorité, alors que les manifestations de détresse de l'élève lui sont à peine perceptibles et demeurent psychologiquement lointaines » (Milgram, 1974, p. 218), il explique la résistance et la désobéissance, non pas par des « considérations d'ordre moral » qui correspondrait au fonctionnement de l'état autonome, mais par une dynamique de « tension qui pousse le sujet à se rebeller » (Milgram, 1974, p. 231). Il inclut ce rapport de tension dans son modèle théorique en concédant que cette inclusion a pour conséquence de rompre avec la dichotomie agentique-autonome :

« En principe, il y a risque de tension chaque fois qu'une entité capable de fonctionner de façon indépendante est introduite dans une hiérarchie. [...] L'homme a la double capacité d'agir suivant sa propre initiative et de s'intégrer dans des systèmes complexes en assumant certains rôles. Mais l'existence même de cette dualité suppose un compromis dans sa structure. Nous ne sommes parfaitement taillés ni pour l'autonomie complète ni pour la soumission totale. » (Milgram, 1974, p. 231)

En d'autres termes, pour interpréter les résistances et désobéissances, Milgram doit considérer les sources de tensions comme les souffrances et les demandes de l'élève. Cela va donc à l'inverse de ce que le mécanisme de syntonisation de l'état agentique prédit. En ce qui

concerne les stratégies de résistances indirectes, Milgram (1974, p. 239) les considère comme un moyen de « résoudre la tension » sans pour autant faire face au coût de la désobéissance, une opportunité de « préserver son image, sa conviction d'être "un brave homme" » et donc de se déresponsabiliser de l'acte. Finalement, Milgram ne résout pas vraiment les contradictions entre le modèle de l'état agentique et la variabilité des comportements observés chez ses sujets.

C'est d'ailleurs la position des chercheurs qui soutiennent la théorie du suiveur engagé : « Le fait qu'il y ait des voix concurrentes est un point d'une importance capitale, car il met en évidence l'un des problèmes les plus fondamentaux de l'explication de l'état agentique et son incohérence avec une grande partie de ce que Milgram lui-même a à dire sur le paradigme de l'obéissance » (Reicher et al., 2012, p. 318). En sortant du modèle de l'état agentique et en interprétant les deux sources de tensions, expérimentateur-scientifique et élève-ordinaire, comme « deux voix concurrentes », et en expliquant le comportement du sujet comme le résultat de son identification relative à ces deux voix, le modèle du suiveur engagé résout bien une partie du problème. Le participant est sensible à ces deux voix et il est en mesure de s'identifier à chacune, mais son comportement dépend de l'identification qui est la plus saillante.

Cependant, la résistance indirecte des sujets représente aussi un point aveugle de ce modèle. En effet, considérer l'élève et l'expérimentateur comme des « voix concurrentes » entre en contradiction avec le constat qu'une partie des sujets suivent les instructions de l'expérimentateur tout en faisant preuve d'une attention particulière pour l'élève en facilitant sa situation quitte à mettre en péril les objectifs de l'expérience. Gonzalez-Franco et al. (2018) examinent cette question dans une reproduction de la situation expérimentale de Milgram en réalité virtuelle. Ils mesurent notamment : (a) le comportement d'aide (lorsque le sujet insiste sur la prononciation de la bonne réponse pour donner un indice à l'élève), (b) l'hésitation à envoyer les chocs et (c) un indicateur de stress auto-rapporté. Prudemment, Gonzalez-Franco et al. (2018) ne font pas de prédiction précise quant au lien entre « identification à la science » et « souci pour l'élève » (« concerne for the learner »), mais proposent plutôt une analyse exploratoire envisageant deux pistes concurrentes. La prédiction la plus simple, la plus logique

d'après la théorie du suiveur engagé, serait celle d'un lien négatif entre ces deux variables associées à chacune des voix concurrentes : « Plus un participant s'identifie à la science et se préoccupe de la réussite de l'étude, moins il se soucie de la situation et du sort de l'élève » (Gonzalez-Franco et al., 2018, p. 3). Cependant, les résultats vont plutôt dans le sens inverse : lorsque l'identification à la science est saillante, les participants affichent plus de comportements d'aide de l'élève et plus d'hésitation à administrer les décharges électriques. Ces résultats soutiennent donc l'hypothèse alternative d'un lien positif entre l'identification à la science et le souci pour l'élève. Selon Gonzalez-Franco et al. (2018), ce lien peut s'expliquer par le fait que l'élève fait lui aussi partie du groupe qui réalise l'expérience : « la science exige que l'on se préoccupe de toutes les personnes impliquées dans le processus d'investigation, y compris les participants à la recherche » (Gonzalez-Franco et al., (2018). Cette interprétation implique cependant que l'expérimentateur et l'élève ne représentent alors pas forcément des voix concurrentes, ce qui fragilise et complexifie le modèle du « suiveur engagé ».

D'une manière générale, ces travaux centrés sur la résistance mettent en évidence qu'il y a une multiplicité des expériences qui dépasse la simple dualité obéissance-désobéissance (Hoffman et al., 2015). Cette multiplicité se retrouve également dans les comportements en situation réelle (e.g. Staub, 2014). De plus, la méthode discursive permet de mettre en lumière la zone grise située au croisement des catégories fixes d'obéissance et de désobéissance et vient substituer l'automate passif de l'état agentique par un « rhétoricien actif » (Gibson, 2019a)¹⁵. Dans la même optique, Hollander et Turowetz (2017, voir aussi Turowetz & Hollander, 2018) développent une analyse des entretiens post-expérimentaux de Milgram afin d'appréhender la manière dont les participants font sens de leur expérience et de leur comportement. Ces auteurs constatent que les participants expliquent leur obéissance de plusieurs manières. Ils regroupent ces explications en quatre catégories. La justification la plus fréquemment constatée est « l'élève ne souffrait pas », suivie par « suivre les instructions », puis par « l'importance de

¹⁵ L'expression utilisée par Gibson (2019a), « rhétoricien actif » renvoie aux constats de son analyse mettant en évidence les moyens discursifs déployés par les sujets de Milgram pour résister à l'autorité, jusqu'à éventuellement s'extraire de l'expérience.

l'expérience », et enfin, le fait de « respecter le contrat ». Hollander et Turowetz (2017) interprètent la prédominance de la catégorie « l'élève ne souffrait pas », non pas comme un problème de crédibilité de la situation (problème soulevé par ailleurs par Perry, 2013), mais comme une manifestation de ce qu'ils nomment « confiance normalisante ». Ce concept renvoie à l'idée que « face à une nouvelle situation, nous la comprenons via ce qui nous est familier ». Plus précisément, les participants de Milgram réinterpréteraient la situation atypique à laquelle ils font face, un expérimentateur indifférent aux plaintes explicites de l'élève souffrant de douleurs intenses, en une situation « ordinaire » qui fait sens selon ce qu'ils connaissent de l'institution scientifique : un scientifique ne mettrait pas un participant humain en danger donc l'élève ne doit pas véritablement souffrir. De plus, la variété des explications données par les participants renvoie selon ces auteurs à de multiples processus qui ne peuvent et ne doivent pas être réduits à une seule théorie explicative comme l'état agentique de Milgram ou le suiveur engagé d'Haslam et Reicher (Hollander & Turowetz, 2018, voir également la réponse d'Haslam & Reicher, 2018).

2. Une histoire alternative de l'obéissance et de l'influence

« Nous ne ferons pas de progrès significatifs tant que nous ne verrons pas les choses du point de vue d'un individu capable de comprendre les autres et de poursuivre un but commun avec eux, la vie sociale n'est jamais une simple conformité ou une imitation. »

Asch, 1952, p. 415-416

Ces débats autour des expériences de Milgram sur la soumission à l'autorité laissent entrevoir les inconsistances du modèle de la suggestion qui a manifestement inspiré la théorie de l'état agentique. Les apports récents de la théorie du suiveur engagé d'Haslam et Reicher, et du rôle de la confiance normalisante telle que Hollander et Turowetz la conçoivent, nous invitent à conceptualiser l'autorité et l'obéissance autrement que comme une relation asymétrique de domination marquée par la passivité du sujet soumis. Au contraire, les phénomènes d'obéissance témoignent de mécanismes et de cognitions de l'ordre d'une relation de coopération (Helm & Morelli, 1985 ; Hoffmann et al., 2017). Qu'il s'agisse de l'identité

sociale (Reicher & Haslam, 2011), de la confiance normalisante (Hollander & Turowetz, 2018) ou encore de la négociation rhétorique (Gibson, 2019a), on a ici affaire à des phénomènes qui ne sont pas spécifiques aux relations hiérarchiques et qui prennent plutôt racine dans un contexte social égalitaire (Helm & Morelli, 1985, p. 626).

Le premier ensemble de questions que l'on peut se poser alors serait : quelles sont les spécificités de la relation à l'autorité ? Sur quelle base peut-on distinguer l'obéissance de la coopération ? En essayant de répondre à ces questions, nous allons nous appuyer sur certaines conceptions philosophiques et psychologiques de l'autorité et de l'obéissance pour argumenter en quoi l'obéissance est une forme particulière de coopération, c'est-à-dire d'un acte social réalisé de manière conjointe. Parallèlement, nous argumenterons en quoi le modèle issu de la doctrine de la suggestion est, en réalité, une réinterprétation individualiste du processus d'influence qui ne permet pas d'expliquer la réalisation de l'acte social.

2.1. Ce qu'est et ce que n'est pas l'obéissance : Arendt face à Milgram

Lorsque nous avons présenté la théorie de Milgram, nous avons évoqué son lien avec une certaine appréhension du concept de « banalité du mal » issu de l'analyse que fait Arendt (1963) du procès du criminel nazi Adolf Eichmann. Cependant, nous n'avons pas explicité que la manière dont Milgram se saisit de la pensée d'Arendt, et celle qui consiste d'une manière générale en psychologie sociale à considérer que les travaux de Milgram sont une preuve expérimentale du concept de banalité du mal sont erronées (Lang, 2014 ; Newman, 2020). En déconstruisant les distorsions de la pensée d'Arendt par Milgram et la psychologie sociale situationniste, nous allons pouvoir dégager le point de vue singulier d'Arendt sur l'autorité, sur l'obéissance et sur l'application de ces concepts pour expliquer le comportement des responsables nazis.

Tout d'abord, il faut concéder qu'à première vue il semble y avoir des similarités entre l'analyse d'Eichmann par Arendt et l'explication situationniste de la psychologie sociale traditionnelle. Dans son rapport, Arendt (1963) insiste sur les dynamiques sociales et structurelles du régime nazi et comment ces dynamiques totalitaires ont sapé la capacité des

individus à penser de manière critique la nature de leurs actions¹⁶. C'est ce point qui a conduit à ce que « beaucoup perçoivent Arendt comme quelqu'un effectuant une transition d'une perspective centrée sur la responsabilité et la culpabilité individuelle à une perspective mettant au premier plan l'explication sociologique » (Lang, 2014 ; voir aussi Diner & Bashaw, 1997). En outre, elle affirme effectivement qu'Eichmann était « terriblement normal », qu'il n'était « ni pervers, ni sadique » (Arendt, 1963, p. 1284). Milgram s'appuie directement sur ce symbole du tortionnaire ordinaire lorsqu'il affirme que la plupart des gens obéissent aveuglément à l'autorité dès lors qu'ils se trouvent dans une situation où il est de leur devoir d'obéir. Pourtant, cette généralisation du concept de « banalité du mal » est contraire à la pensée d'Arendt, comme cela est particulièrement visible dans le « Postscript » de *Eichmann à Jérusalem*, dans lequel elle critique « ceux qui ne se reposeront pas tant qu'ils n'auront pas découvert un "Eichmann en chacun d'entre nous" » (Arendt, 1963, p. 1294).

Afin de préciser la pensée d'Arendt, il faut commencer par éclaircir le concept de banalité du mal. Le mot « banal » d'Arendt n'est pas destiné à décrire Eichmann comme un individu ordinaire¹⁷. Celui-ci s'inscrit d'abord dans l'analyse politique du totalitarisme. Comme elle l'indique, « il est impossible de comprendre ce qui est réellement arrivé si on ne prend pas en compte la chute presque universelle, non de la responsabilité personnelle, mais du *jugement* personnel aux premiers temps du régime nazi » (Arendt, 1964, p. 65). Selon elle, l'idéologie totalitaire provoque la destruction du sens moral privé, ou plutôt internalisé, en commençant par la destruction de la sphère publique. « La société totalitaire [...] est monolithique ; toutes les manifestations publiques, culturelles, artistiques, savantes et toutes les organisations, les

¹⁶ « Et de même que dans les pays civilisés, la loi suppose que la voix de la conscience dise à chacun : "Tu ne tueras point", même si l'homme a, de temps à autre, des désirs ou des penchants meurtriers, de même la loi du pays de Hitler exigeait que la voix de la conscience dise à chacun "Tu tueras", même si les organisateurs de massacres savaient parfaitement que le meurtre va à l'encontre des désirs normaux et des penchants de la plupart des gens. Dans le III^e Reich, le mal avait perdu ces attributs par lesquels la plupart des gens le reconnaissent généralement. » Arendt (1963, p. 1162-1163)

¹⁷ Au contraire, les caractéristiques de la personnalité d'Eichmann font partie, selon Arendt des facteurs qui l'ont conduit à sa position : « C'est la pure absence de pensée – ce qui n'est pas du tout la même chose que la stupidité – qui lui a permis de devenir un des plus grands criminels de son époque. Et si cela est « banal » et même comique, si, avec la meilleure volonté du monde, on ne parvient pas à découvrir en Eichmann la moindre profondeur diabolique ou démoniaque, on ne dit pas pour autant, loin de là, que cela est ordinaire. » (Arendt, 1963, p. 1296)

services sociaux, même les sports et les distractions, sont "coordonnées". Il n'y a pas de bureau ni d'emploi ayant une quelconque signification publique, [...] dans lesquels on n'exige pas une acceptation sans équivoque des principes au pouvoir » (Arendt, 1964, p. 75). Ceci ayant pour conséquence d'oblitérer tout discours critique ou même toute perspective différente de la règle totalitaire. En exerçant ce contrôle sur l'opinion et en taisant toute voix concurrente, l'idéologie totalitaire se substitue au sens commun et transforme progressivement le meurtre de masse en devoir moral. Il ne s'agit donc pas ici d'une suspension du sens moral au sens de l'état agentique de Milgram, mais d'un détournement et d'une monopolisation de celui-ci. Ainsi, il n'était pas nécessaire pour Eichmann d'être sourd à la voix de sa conscience « parce que sa conscience lui parlait d'une "voix respectable", la voix de la société respectable qui l'entourait » (Arendt, 1963, p. 1140). La formulation « banalité du mal » peut être associée à cette rupture du « jugement personnel », de cette capacité à endosser des points de vue alternatifs – au sens par exemple du « rapport dialogique » (Makovà, 2005). Elle exprime donc le contraste radical entre sa mentalité « banale », et ses actes « maléfiques ». Arendt (1963, p. 1064) repère d'ailleurs explicitement ce défaut chez Eichmann : « [...] il y avait en Eichmann un défaut plus spécifique, et aussi plus décisif : une incapacité quasi totale de considérer quoi que ce soit du point de vue de l'autre ».

Il est vrai que la distinction entre la théorie de Milgram et l'analyse d'Arendt reste subtilement fine si on en reste là. En effet, il ne suffit de prendre que quelques raccourcis pour considérer cette banalité, ou cette indifférence, d'Eichmann comme la « principale base cognitive de l'obéissance » (Milgram, 1974, p. 163). Et quelques autres encore pour en déduire le mécanisme de déresponsabilisation quitte à considérer la formule « je n'ai fait que suivre les ordres » comme une « description précise de la psychologie de l'individu obéissant » (Milgram, 1974, p. 26). Pourtant, les conclusions de Milgram sont en désaccord profond avec la manière dont Arendt conçoit l'obéissance et la responsabilité personnelle. Selon Arendt, l'obéissance est un acte politique de *reconnaissance*. C'est notamment cette reconnaissance, sous forme de légitimité, qui permet de distinguer l'autorité du pouvoir de coercition. En effet, « [...] l'autorité exclut l'usage de moyens extérieurs de coercition ; là où la force est employée, l'autorité proprement dite a échoué. » (Arendt, 1961, p. 123). Comme l'évoquait déjà Rousseau dans le

Contrat social (Rousseau, 1797, p. 10) « Le plus fort, n'est jamais assez fort pour être toujours le maître, s'il ne transforme sa force en droit, et l'obéissance en devoir ». En d'autres termes, le pouvoir peut être saisi par la force, mais il requiert de se transformer en droit, d'acquérir une légitimité pour devenir une autorité pérenne.

De la même manière, l'autorité diffère de la persuasion « [...] qui présuppose l'égalité et opère par un processus d'argumentation. Là où on a recours à des arguments, l'autorité est laissée de côté » (Arendt, 1961, p. 123). En effet, l'obéissance à l'autorité repose sur la reconnaissance de la supériorité de l'autre et de son jugement et ne nécessite donc pas un accord de raison. « La relation autoritaire entre celui qui commande et celui qui obéit, ne repose ni sur une raison commune ni sur le pouvoir de celui qui commande. Ce qu'ils ont en commun, c'est la hiérarchie elle-même dont chacun reconnaît la justesse et la légitimité et où tous deux ont d'avance leur place fixée » (Arendt, 1961, p. 123). C'est donc une croyance commune dans la justesse du système, de la répartition des rôles dans la structure sociale, qui fait exister l'autorité en tant que telle et lie le chef et son subordonné par une dynamique réciproque de droits et devoirs.

Cependant, selon Arendt (1964, p. 89) l'usage du mot « obéissance » pour décrire les actes des criminels nazis relève d'un « sophisme pernicieux » qui « remonte à la vieille conception de la science politique qui [...] nous dit que tout corps politique est constitué de gouvernants et de gouvernés, et que les premiers donnent des ordres alors que les seconds doivent obéir ». À l'inverse de cette science politique qui assimile les affaires publiques à un rapport de domination, c'est-à-dire la chance de trouver obéissance pour certains ordres émis, Arendt (1970, p. 148) argumente que « cette obéissance n'est pas déterminée par la relation ordre-obéissance, mais par l'opinion ». Par le terme « opinion », Arendt fait référence à la fois à une définition collective du pouvoir qui « correspond à la capacité humaine non seulement d'agir, mais d'agir de concert », mais également à cet acte politique de reconnaissance de l'autorité.

Elle précise que ces concepts de « domination » et « d'obéissance » installés dans la pensée politique traditionnelle sont venus supplanter d'autres conceptions qui décrivaient de

manière plus précise les relations entre les hommes dans la sphère de l'action concertée : « selon ces conceptions antérieures, toute action, accomplie par une pluralité d'hommes, peut se diviser en deux étapes : le commencement, initié par un "chef", et la réalisation, au cours de laquelle beaucoup de gens viennent se joindre à ce qui devient alors une entreprise commune » (Arendt, 1964, p. 89). Ce qui transparait dans cet argument c'est l'idée que le « chef » est dépendant de la coopération des autres pour agir, pour détenir un pouvoir. Et de cet argument émane la position d'Arendt qui consiste à conceptualiser cette coopération, non comme une forme d'obéissance, mais comme une forme de soutien consentit : « [...] il serait bien plus sensé de considérer le fonctionnement des *rouages* en termes de soutien global à une entreprise commune qu'en termes habituels d'obéissance aux supérieurs. Si j'obéis aux lois de mon pays, je soutiens en fait sa constitution, comme c'est criant d'évidence dans le cas des révolutionnaires ou des rebelles qui désobéissent parce qu'ils ont renoncé à ce consentement tacite » (Arendt, 1964, p. 190). Ainsi, elle rejette l'idée selon laquelle celui qui obéit n'est qu'un agent passif substituable.

Arendt ne donne pas beaucoup de détails sur ces « conceptions antérieures » auxquelles elle fait référence. Cependant, d'un point de vue psychologique, on retrouve cette idée dans le concept d'imitation de Tarde (1895) auquel il incorpore l'obéissance. Tarde considère l'imitation comme l'origine du lien social, et l'obéissance comme une imitation des volontés de l'autre : « Obéir à quelqu'un n'est-ce pas toujours vouloir ce qu'il veut ou paraît vouloir » (1895, p. 95). Autrement dit, l'acte d'obéir nécessite d'abord de se représenter et de comprendre les volontés de l'autre, pour ensuite faire siennes ces volontés et les réaliser. L'obéissance à un ordre s'assimilerait donc à l'imitation de l'acte véhiculé symboliquement dans l'ordre. L'autorité se représente l'acte complet et en livre le symbole – l'ordre – quand le subordonné perçoit ce symbole, se représente à son tour l'acte complet et le réalise par imitation.

« En outre, le commandement a commencé par être un exemple donné, et l'on suit les degrés de cette transformation graduelle de l'exemple en commandement. [...] le chef donne l'exemple de l'acte qu'il ordonne *in petto*, et le reste du troupeau l'imité. Par degrés on voit l'intention impérative, confondue d'abord avec l'initiative de l'acte commandé, se séparer de

celle-ci. Le chef se borne à ébaucher l'acte, plus tard il en fait le geste. Du geste, on passe au signe : ce signe est un cri, un regard, une attitude, enfin un son articulé. Mais toujours le mot réveille l'image de l'action à accomplir. » (Tarde, 1895, p. 212)

Cette déclinaison de l'acte social est également détaillée dans la conception défendue par Janet (1932, 1934). Selon Janet (1932) dans l'interaction avec autrui, nous nous représentons la réaction de l'autre, et même nous « répétons » cet acte « en dedans de nous-mêmes ». Or, selon lui, l'acte commandé est une illustration explicite de ce « caractère double de l'acte social » (Janet, 1932, p. 50). Plus précisément, Janet considère l'acte commandé comme un seul et même acte social divisé en deux parties : l'acte de commandement et l'acte d'obéissance. Selon lui « ce sont deux actions, qui au fond n'en font qu'une seule, ou plutôt c'est une action unique divisée en deux [...], une moitié de l'acte, le cri du début devenu commandement est faite par le chef et la seconde partie de l'acte, la consommation de l'acte de se battre est faite par le sujet qui obéit. C'est un acte divisé en deux parties, mais dont chaque partie est faite par un individu différent » (Janet, 1934, p. 67). En d'autres termes, bien que la réalisation effective de l'acte soit divisée entre commandement et obéissance, Janet précise que l'acte est symboliquement réalisé entièrement par les deux parties : « l'acte exécuté par le sujet est perçu par le chef de même que le commandement du chef est perçu par le sujet. Ces perceptions sont encore des actes, une manière particulière d'exécuter l'action et il s'agit toujours d'une combinaison des deux actes chez le même individu » (Janet, 1934, p. 67). Autrement dit, chacun perçoit et se représente la partie de l'acte effectuée par l'autre, et d'une certaine manière le répète en lui-même afin de figurer l'acte complet.

Théoriquement, la conception qu'Arendt a de la pensée et du jugement personnel comme un dialogue renvoie également au champ de l'interactionnisme symbolique et notamment à la théorie du « soi » de son contemporain Mead (1934) à travers sa notion « d'Autrui généralisé ». En effet, tout comme Janet, Mead postule que l'identité est constituée « d'une pluralité de soi qui correspond à une pluralité de réponses sociales (Mead, 1934, p. 213). Cette pluralité correspond à l'internalisation des différents rôles impliqués dans l'acte social et dont l'unité reflète l'ensemble du processus social. L'Autrui généralisé correspond

ainsi à « la communauté organisée ou le groupe social qui donnent à l'individu l'unité de son soi » (Mead, 1934, p. 223). L'idée importante dans cette théorie, qui rejoint la conception de Janet c'est que l'acte individuel s'inscrit au sein de l'acte social, et donc que l'individu agit en se représentant l'acte social complet. Or, comme le note Janet (1934, p. 68) « Commander et obéir c'est la même chose [...]. On ne sait pas commander si on ne sait pas obéir [...]. » Ce qu'il faut lire ici, c'est que le commandement et l'obéissance forment un acte conjoint, et que réaliser une partie nécessite de se représenter l'autre. On ne peut obéir que si l'on se représente l'acte de commander, et inversement. Cela implique donc que l'autorité et le subordonné partagent une similarité, c'est-à-dire une perception et une compréhension commune de leurs actions, une orientation vers un but commun, une reconnaissance mutuelle de la position de chacun.

En résumé, la pensée d'Arendt invite à reconsidérer l'obéissance comme un soutien actif. Selon elle, la représentation traditionnelle de la relation d'autorité-subordonné assimilée à un rapport de domination qui suppose une soumission passive est tirée d'une conception naïve de l'acte social séparant les donneurs d'ordre des exécutants. La confusion entre les rapports de pouvoir, les rapports de force et les rapports d'autorité induit cette vision passive de l'obéissance. Mais si on considère le caractère collectif inhérent à l'action concertée, alors l'obéissance doit être comprise comme un soutien, au chef et à son entreprise. Sans ses soutiens, le chef ne peut agir, et même, le chef n'existe pas. Par ailleurs, comme le soulignent les conceptions de Janet et de Mead, la nature de l'acte commandé ne diffère pas singulièrement de la conduite sociale en général. S'il y a bien une division dans la réalisation de l'acte, cette réalisation n'est possible qu'à la condition où le chef et le subordonné se représentent le même acte social.

2.2. Relation d'autorité et construction collective de la légitimité

L'autorité apparaît comme indissociable de la légitimité qui lui est reconnue. Parler « d'autorité légitime » c'est faire un pléonasme dans le sens où l'autorité n'existe que si elle est reconnue comme légitime. Se pose alors la question de cette légitimité. D'où vient-elle ? De quoi est-elle le produit ? Comment conceptualise-t-on la reconnaissance de légitimité en

psychologie ? Selon Arendt (1961), la première autorité – la seule selon son raisonnement – est celle de la tradition. La tradition renvoie ici au mythe collectif qui justifie la structure hiérarchique de la société par son caractère sacré et ancestral. Liée à la croyance religieuse, la tradition donne sens à l'ordre établi et donne une place à chacun tout en les rassemblant sous une identité collective. Ainsi on n'obéit pas au chef en lui-même, mais au symbole qu'il revêt dans ce récit traditionnel. Comme le précise également Weber (1968) la légitimité correspond au processus d'intériorisation par l'individu du système de normes et valeurs sociales. Ces normes intériorisées deviennent indissociables des motivations personnelles. Elles font naître ce sentiment d'obligation qui conduit à l'obéissance consentie (French & Raven, 1959). Si Milgram s'est focalisé sur les risques associés à une légitimité exacerbée (i.e. l'obéissance aveugle), l'autorité représente avant tout un point de convergence permettant la coordination des individus vers un objectif commun, en mettant de côté leurs désirs et penchants égoïstes (Ent & Baumeister, 2014).

Par conséquent, la figure du chef n'est donc qu'une des conséquences de l'ordre établi et non sa cause. Avant d'être incarnée par un chef, l'autorité représente la « voix de la culture » (Ent & Baumeister, 2014). L'autorité du chef ne réside pas dans sa qualité supérieure ou dans son simple statut, mais dans la puissance de la multitude qui le suit. L'autorité du chef est postulée comme une relation entre l'individu qui incarne l'autorité et l'individu qui reconnaît la légitimité de cette autorité et agit en accord avec sa volonté. Ce qui lie les individus dans cette relation c'est le système de croyances et de valeurs commun qui justifie la répartition des rôles, et des droits et devoirs qui leur sont associés. Par conséquent, comme le suggère Tyler (2006, p. 378) : « contrairement à l'influence qui découle du pouvoir ou des ressources détenus par la source d'influence, l'influence motivée par la légitimité émerge au sein de la personne qui est influencée ».

Pourtant, en psychologie, l'autorité et l'obéissance ont la plupart du temps été appréhendées uniquement comme un phénomène d'emprise (i.e. asymétrique) dont le pouvoir prend source dans les caractéristiques individuelles. C'est notamment caractéristique de toute une première période de travaux sur le leadership. Terman (1904), considéré comme « la

première contribution à la psychologie du leadership et plus largement au leadership comme champ d'études » (Cohen, 2013, p. 71), s'inspire du test de suggestibilité de Binet pour identifier les leaders. Tentant de répondre à la question « qui devient chef ? » les travaux traditionnels sur le leadership cherchent à identifier les traits de personnalité caractéristiques des leaders et de leur efficacité, comme le prestige personnel postulé par Le Bon. Même si cette notion oscille régulièrement entre l'essentialisation des traits du leader comme des qualités exceptionnelles (Bono & Judge, 2004 ; Stogdill, 1948) et la construction sociale sous forme de mythe porté par la communauté de suiveurs (Meindl, 1990), la majorité des travaux sur le leadership est, dans un premier temps, centrée sur le leader et relègue les suiveurs à un rôle de subordonné passif subissant l'influence du leader charismatique (Uhl-Bien et al., 2014 ; Oc & Bashshur, 2013 ; Platow et al., 2015).

Ces recherches sont cependant rapidement face à une impasse : les qualités identifiées chez les leaders ne sont pas stables et, plus important, ne permettent pas de les distinguer des suiveurs (Stogdill, 1948). Comme l'exprime Jago (1982, cité par Cohen, 2013, p. 356) « bien que des milliers d'études empiriques de *leaders* aient été conduites dans les 75 dernières années, aucune compréhension claire et non équivoque n'existe sur ce qui les distingue des *non-leaders* et, plus important peut-être, sur ce qui distingue les *leaders* efficaces de ceux qui ne le sont pas ». En effet, en restant centré sur le leader, ses traits et comportements, la conception traditionnelle du leadership passe à côté de la dynamique relationnelle liant leader et suiveurs (Lord & Brown, 2001). Une nouvelle vague de recherches souligne alors l'importance de considérer le rôle actif des « suiveurs », au-delà de la modération de l'action du leader (Oc & Bashshur, 2013 ; Platow et al., 2015 ; Uhl-Bien et al., 2014). Le leadership se voit donc défini comme un processus groupal plaçant leader et suiveur dans une relation d'influence mutuelle agissant vers l'aboutissement d'un objectif commun (Hollander & Julian, 1969). On retrouve notamment l'idée selon laquelle l'identité sociale commune, l'appartenance groupale est le médiateur principal du processus de leadership (Platow et al., 2015). Les recherches montrent également que cette identité commune est l'objet d'une co-construction active des leaders et des suiveurs (e.g. Botindari & Reicher, 2015). Les récentes approches du leadership rejoignent ainsi la définition philosophique et politique d'Arendt de l'autorité, dans le sens où il est conçu

comme le produit d'une relation entre plusieurs individus, comme un processus d'action collective dans un contexte hiérarchique.

Si cette approche de l'autorité et du leadership tarde à s'imposer dans les travaux empiriques en psychologie, les analyses d'historiens tels que Cohen (2013) et Saint-Fuscien (2008 ; 2009) soulignent comment cette perspective se retrouve précocement dans les pratiques sociales et les débats d'idées dans la société civile (notamment au sein de l'institution militaire et des pratiques organisationnelles) dès le début du XXe siècle. Cohen (2013, p. 370) rappelle notamment le rôle décisif donné au suiveur dans le monde organisationnel par Chester Barnard, économiste et homme d'affaires américain dans ses ouvrages, *The Functions of the Executive* (1938) et *The Nature of Leadership* (1940) : « les *followers* font le *leader*, quoique ce dernier puisse aussi affecter les premiers et doive les guider » ; et encore « la décision selon laquelle un ordre possède une autorité réside dans la personne à qui il est adressé et non pas dans les "personnes d'autorité" ou ceux qui émettent ces ordres ». Par ailleurs, concernant l'institution militaire – modèle par excellence du système hiérarchique – Saint-Fuscien (2009, p. 5) démontre par exemple comment la Première Guerre mondiale se révèle être « une pierre de touche de la relation d'autorité où toutes les visions du lien hiérarchique se confrontent » et, au-delà, comment elle « crée un type nouveau de relation hiérarchique » qui « se construit sur un ensemble de représentations communes aux chefs et aux hommes de rang ». Plus précisément, Saint-Fuscien (2009) décrit le processus de substitution des symboles traditionnels de l'autorité impersonnelle par de nouveaux symboles co-construits et partagés par les officiers de contact (les chefs) et les soldats. Ces transformations vont, selon Saint-Fuscien (2009, p. 13), « vers une atténuation de la distance entre chefs et soldats par partage des mêmes gestes, objets ou signes mis dès lors au service du lien ». De plus, ces objets, gestes et signes partagés viennent « objectiver un autre partage : celui de certaines valeurs traditionnelles de l'autorité en guerre ». En effet, les qualités personnelles, autrement dit les dispositions ou traits, jusque-là attribuées aux figures de l'autorité comme « le contrôle de soi, la maîtrise de son corps, la vaillance, la décision, le coup d'œil » ne sont plus « soumises à la hiérarchie des grades » et se voient attribuées par les chefs eux-mêmes à leurs hommes. Ainsi, l'expérience du combat met à mal la conception traditionnelle de la relation d'autorité absolue et provoque un glissement des

symboles de l'autorité vers ce qui souligne, non pas la différence entre le chef et ses subordonnés, mais leurs similarités. La reconnaissance du chef et l'efficacité de son autorité reposent alors sur son exemplarité, c'est-à-dire l'expression de ces vertus partagées, mais aussi à sa fonction de ralliement, par ses compétences techniques qui recouvrent l'ensemble des spécialités au sein de sa troupe ; mais aussi par son soutien affectif, voire « maternel », reflétant l'interdépendance (Saint-Fuscien, 2009, p. 16).

Ces constats soulignent encore une fois le rôle actif des subordonnés dans les relations d'autorité et l'importance de concepts tels que la similarité pour comprendre l'obéissance et la coopération. Les échecs des approches centrées sur les dispositions spécifiques aux chefs pour expliquer l'obéissance, tout comme les échecs, plus anciens, à montrer l'efficacité d'une technique de suggestion (Laurens, 2017) renvoient à l'idée que l'asymétrie entre le chef (ou hypnotiseur, manipulateur, etc.) et le subordonné (ou hypnotisé, manipulé, etc.) relèvent d'une croyance partagée, mais pas d'une réalité fonctionnelle. Afin de développer encore cet argument, nous allons revenir sur les travaux de psychologie sociale en matière d'influence sociale qui permettent de distinguer plus clairement ces deux conceptions de l'influence.

2.3. L'influence personnelle : la similarité comme facteur de l'efficacité de l'influence

On a déjà évoqué, dans le premier chapitre, l'espace occupé par les travaux qui s'inspirent et reprennent le schéma de la « doctrine de la suggestion » (Asch, 1948, 1952) pour interpréter les phénomènes d'influence. Cette conception de l'influence nous apparaît dominante dans la mesure où, parmi l'ensemble des connaissances apportées par la psychologie sociale, ce sont ces expériences, celles de Milgram, de Asch (dans sa version distordue), des techniques de manipulation (Cialdini, 1984), qui ont acquis le plus de notoriété aussi bien dans la sphère académique, mais surtout aussi en dehors, c'est-à-dire dans le sens commun. Pourtant, la description de ces phénomènes d'influences puissants, reposant sur l'asymétrie de la relation entre la source d'influence et la cible assujettie, contredisent les résultats de nombreuses recherches qui tendent plutôt à souligner la difficulté d'exercer une influence sur autrui, d'autant plus que la source d'influence est lointaine. La majorité des travaux montrent en effet

que « les effets d'influence, quand on réussit à les obtenir, sont souvent ténus et ils sont le fait de sources proches et similaires à la cible » (Laurens, 2017, p. 54).

L'une des meilleures illustrations de ces effets d'influence se trouve certainement dans les études de Lazarsfeld (Lazarsfeld et al., 1944 ; Katz & Lazarsfeld, 1955). Malgré le constat que les travaux de Lazarsfeld sont aujourd'hui largement négligés en psychologie (Laurens, 2010), ceux-ci sont d'un grand intérêt pour le champ de l'influence sociale, tant pour leurs résultats que par leur méthode qui contrastent avec les phénomènes spectaculaires mis en scène dans l'approche dominante. Ses travaux consistent en de grandes enquêtes de terrain sur différentes cohortes. Lazarsfeld et al. (1944) conduisent des entretiens répétés examinant les changements d'opinions et les interactions qui provoquent ces changements. Ces enquêtes portent d'abord sur l'influence de la propagande médiatique sur les attitudes, opinions et choix électoraux. Cependant, l'analyse de ces enquêtes souligne la prévalence de « l'influence personnelle » (Katz & Lazarsfeld, 1955), c'est-à-dire celles des pairs, des relations interpersonnelles et des groupes d'appartenance. À l'inverse d'une intuition communément admise, ces enquêtes mettent en lumière l'influence limitée des médias ou de toute communication venant d'une source extérieure.

Plus précisément, Lazarsfeld et al. (1944) conduisent des séries d'entretiens sur une période de plusieurs mois et portant sur les intentions de vote pour les élections présidentielles de 1940 d'un large groupe d'Américains. Cette méthode leur permet d'identifier les hésitations et changements d'intentions et d'appréhender les raisons de ces changements au travers des événements de la campagne et des influences interpersonnelles. Par exemple, dans l'introduction de leur rapport, Lazarsfeld et al. (1944, p. 5-6) présentent le cas d'un individu changeant d'avis à plusieurs reprises au cours de la période d'enquête. Chacun de ces revirements est accompagné de raisons spécifiques, souvent associées à la perception individuelle des prises de position et de la conduite des candidats. C'est cependant les liens de l'individu avec les membres de son groupe d'appartenance qui est le plus mis en saillance . Ainsi, cette étude montre que « les gens votent en groupe [...] les gens qui travaillent ou qui

vivent ou qui jouent ensemble tendent à voter de la même manière » (Lazarsfeld et al., 1944, p. 137).

Contrairement aux idées reçues¹⁸, les auteurs montrent que l'impact de la propagande est « limité », dans la mesure où celle-ci n'influence que les individus les plus impliqués¹⁹ qui s'y exposent volontairement. En outre, cette exposition est sélective et orientée par rapport à leur propre position, ils s'exposent principalement à la propagande du parti qu'ils soutiennent et évitent généralement celle du parti opposé : « la propagande politique dans les médias de communication, en fournissant de bons arguments partisans, permet en même temps d'orienter, de rassurer, d'intégrer les personnes déjà partisans (Lazarsfeld et al., 1944, p. 88). Pris ensemble, implication et exposition sélective font de la propagande, non pas un outil puissant de conversion, mais un support d'éveil des prédispositions politiques et de renforcement des positions déjà établies.

Par ailleurs, les individus exprimant un faible intérêt pour les élections ne sont que très faiblement exposés directement à la propagande politique (ils sont donc peu influencés par elle). Leur choix est déterminé dans une plus large mesure par l'influence des pairs dans leur groupe d'appartenance, et plus précisément par ce que Lazarsfeld et al. (1944, p. 49) appellent les « leaders d'opinion ». Ces leaders d'opinion correspondent aux personnes qui sont les plus impliquées et informées dans un domaine ou une question spécifique donnée. Ce sont les personnes vers lesquelles l'individu peu impliqué et intéressé va rechercher dans son entourage proche pour prendre une décision. Lazarsfeld et al. (1944, p. 50) les identifient empiriquement dans leur échantillon par le fait qu'ils aient « tenté de convaincre autrui de ses opinions politiques » ou « qu'autrui soit venu leur demander conseil » en la matière. Ainsi, selon eux, le leader n'est pas défini par des qualités intrinsèques, mais par ses interactions avec les autres.

¹⁸ Entre autres, Edward Bernays, auteur de *Propaganda* (1928) et précurseur emblématique du conseil en relation publique, martèlera le « dogme propagandiste » durant toute sa carrière en prenant soin d'insister sur ses succès et d'occulter ses échecs (Aumercier, 2007)

¹⁹ Lazarsfeld et al. (1944, p. 40) mesurent directement l'intérêt auto-rapporté pour les élections et distinguent trois groupes d'individus selon leur niveau d'intérêt. À partir de là, ils constatent que « les individus exprimant un plus haut niveau d'intérêt (a) ont plus d'opinions sur les questions liées à l'élection ; (b) participent davantage aux événements électoraux : et (c) s'exposent davantage au fil des communications politiques » (Lazarsfeld et al., 1944, p. 41).

Sociologiquement parlant, ces leaders n'appartiennent pas spécifiquement à une élite supérieure ou à un groupe dominant, ils se répartissent dans tous les groupes professionnels en proportion similaires (Lazarsfeld et al., 1944, Tableau III p. 50). Comme le précisent plus tard Katz et Lazarsfeld (1955), ces personnes n'ont pas de disposition psychologique particulière, ils sont simplement intéressés par un objet, s'informent davantage et en parlent davantage et sont placés dans le rôle de « personne-ressource » (Laurens, 2017, p. 76) par leur entourage. C'est ce que Katz et Lazarsfeld (1955) développeront plus en détail, en s'appuyant sur d'autres études de terrain, sous le nom de théorie des « effets limités » ou de modèle des « deux étapes ». C'est d'ailleurs ce modèle qui deviendra le « paradigme dominant » en matière d'influence des médias (Gitlin, 1978 ; Livingstone, 2006).

Ainsi, comme le soulignent ces travaux, l'efficacité de l'influence repose davantage sur la similarité et la réciprocité au sein du groupe social d'appartenance. Les influences lointaines, asymétriques et impersonnelles, ont quant à elle un effet limité sur les individus. En effet, en resituant les processus d'influence dans les études sur les groupes, ceux-ci ne produisent pas une aliénation de l'individu, mais ont pour fonction de socialiser et d'intégrer l'individu dans le groupe. Pris ensemble, les processus de normalisation (Sherif, 1936), d'assimilation des normes et attitudes du groupe (Festinger et al., 1950 ; Stouffler et al., 1949), de rejet du déviant (Schachter, 1951), d'identification sociale (Turner, 1991) participent tous de la convergence des individus au sein du groupe, conduisant à l'homogénéité, la similarité intragroupe et orientant le groupe vers la réalisation d'objectifs communs. L'influence de proximité, celle des pairs, constitue le biais par lequel cette base normative à l'uniformité du groupe se crée et est partagée.

La prévalence de l'influence des pairs, comme le soutiennent Katz et Lazarsfeld (1955), se retrouve dès l'enfance et dans de nombreux domaines autres que l'opinion politique (e.g. Berenda, 1958 ; Duncker, 1938) et sert par ailleurs de protection vis-à-vis des influences extérieures (Kelley & Volkart, 1952). À l'inverse, l'influence asymétrique schématisée dans le modèle de la suggestion est considérée par rapport à l'individu pris isolément, écarté de cette base normative constituée par son groupe d'appartenance, à l'instar du sujet naïf de Milgram

qui pénétrerait dans le laboratoire de manière indépendante et autonome et se verrait aliéné par l'influence de l'autorité. Et de fait, que ce soit dans le cadre de la société totalitaire, analysée par Arendt, qui subvertit radicalement cette base normative et oblitère tout autre discours, ou dans le cadre plus concret des cas de conversions sectaires qui passent nécessairement par une phase d'isolement de l'individu qui fragilise le socle normatif constitué par les pairs, cette situation d'individu isolé et par conséquent sensible aux influences asymétriques existe. Mais il s'agit là de situations exceptionnelles, éloignées du contexte naturel des phénomènes d'influence qui prennent la forme de processus long et laborieux pour une efficacité limitée (e.g. pour une analyse détaillée de l'histoire du « lavage de cerveau », voir Anthony et al., 2002).

Or, si de nombreux travaux en psychologie sociale ont depuis longtemps mis en avant le social dans le mécanisme de l'influence et ses fonctions, c'est aussi le social qui resurgit dans les travaux critiques de la théorie de Milgram. Parfois de façon distincte les unes des autres, ces perspectives font systématiquement intervenir l'univers social qui englobe la situation expérimentale de Milgram, c'est-à-dire le système de significations partagées par le biais duquel s'opèrent les phénomènes d'influence. Helm et Morelli (1979, 1985) initient ce mouvement en appelant à considérer le contexte socioculturel pour comprendre les comportements d'obéissance des sujets de Milgram, et soulignent l'erreur et le risque qu'il y a à essentialiser l'obéissance. Les processus d'identification mis en lumière par Haslam, Reicher et collaborateurs et définit au sein du modèle du suiveur engagé ramènent les expériences de Milgram dans le champ des processus collectifs (Haslam et al., 2016). Hollander et Turowetz (2017), quant à eux, perçoivent de « multiples processus d'obéissance » et décrivent comment, face à une situation ambiguë, l'individu va réinterpréter la situation par le prisme de ses représentations familières pour en faire une situation ordinaire. Les représentations de la science et du progrès académique induisent une confiance en l'expérimentateur qui appartient à l'institution scientifique. Comme le proposait déjà Moscovici (1961), la réaction d'un individu ou d'un groupe devant un évènement non familier est d'abord déterminée par les représentations de sens commun. Dans cette situation, les représentations de la science et des scientifiques font dire au sujet que l'expérimentateur ne ferait pas souffrir, ou en tout cas ne

blesserait pas un sujet (ce que l'expérimentateur exprime d'ailleurs au cours de l'expérience), et donc que les plaintes de l'élève sont nécessairement excessives²⁰.

En définitive, prises ensemble, ces interprétations nous ramènent à la lecture donnée par Asch des phénomènes de suggestion :

« [...] la suggestion présuppose une relation sociale préétablie avec la personne qui prend l'initiative. Cette relation est une relation de confiance, le sujet se place lui-même dans les mains de l'expérimentateur dont il ne conteste pas la compétence et les intentions. Et même plus, il y a une relation de coopération ; avant n'importe quelle suggestion, le sujet accepte de suivre les instructions, de faire ce qu'on lui dit même s'il ne comprend pas tout, car agir autrement reviendrait à perturber le but commun » (Asch, 1952, p. 411).

Cette « relation sociale préétablie », avant de s'opérer dans un contact direct, s'inscrit dans les représentations, les croyances, les symboles. Comme le montre Laurens (2017) à travers l'analyse des phénomènes anciens de suggestion (possession, magnétisme animal, somnambulisme, hypnose), c'est le système de significations partagées qui produit l'efficacité des techniques de suggestion. Typiquement, l'histoire démontre qu'elles ne sont efficaces que dans un temps donné et un contexte donné, et que leur utilisation produit des effets souvent opposés, du sujet passif et aliéné au sujet créatif et supérieur²¹. Le modèle asymétrique de l'influence peut permettre, en apparence, de donner du sens à une conduite étrange et inhabituelle, mais il ne permet pas de décrire les mécanismes d'influence quotidiens qui conduisent l'individu à se construire, se développer au sein de son groupe social.

En outre, Mugny et al. (2008) soutiennent que les représentations sociales agissent comme déterminants de l'influence. Notamment, ils mettent en évidence dans une série d'études (Mugny et al., 2008 ; Quiamzade et al., 2003 ; Quiamzade et al., 2005) que les

²⁰ Ce phénomène pourrait notamment rappeler le phénomène du « syndrome méditerranéen », stéréotype ciblant les populations nord-africaines suggérant que ces personnes exagèrent leurs symptômes et notamment leurs douleurs et qui a conduit à des inégalités et des défaillances dans la prise en charge médicale (Ernst, 2010).

²¹ Par exemple, dans son analyse des phénomènes de somnambulisme Méheust (1994, 1999) démontre la coexistence de deux conceptions opposées : d'un côté les *suggets* ou *subjet* (Laurens, 2017) qui correspond à l'automate passif traditionnel, et de l'autre les *surjets* chez qui apparaissent au contraire des qualités nouvelles et supérieures à celles de l'individu initial.

représentations du savoir et de la relation pédagogique déterminent l'efficacité du style d'influence adopté par l'enseignant. Autrement dit « pour permettre l'influence, il faut en réalité que le rapport d'influence soit en correspondance avec les représentations sociales des individus et réponde positivement aux attentes qui en découlent » (Mugny et al., 2008, p. 232). Ainsi, l'étude des rapports d'influence ne peut être séparée du système de significations qui englobe ces rapports, assigne les rôles et fournit les gestes et symboles permettant aux acteurs de se comprendre et d'agir collectivement.

3. Des conceptions scientifiques aux représentations de l'influence : réinterprétation individualiste d'un acte collectif

Jusqu'à-là, on a pu faire le point sur les problèmes de la théorie de l'état agentique de Milgram mis en lumière par les auteurs et travaux critiques depuis 60 ans. Nous avons également étayé ces perspectives critiques en nous appuyant sur l'hypothèse théorique selon laquelle la relation d'obéissance est une forme particulière de coopération à la réalisation d'un acte social impliquant la similarité entre les agents. Cette hypothèse est en opposition claire avec le modèle dominant issu de la doctrine de la suggestion. Pourtant, même si de multiples travaux mettent en évidence l'importance de ce cadre commun et du lien entre la similarité interpersonnelle et la nature du phénomène d'influence, l'interprétation individualiste de la suggestion semble maintenir son assise. Celle-ci peut en effet prendre appui sur les travaux classiques de l'influence sociale comme la soumission à l'autorité de Milgram et servir de support dans l'interprétation naïve des phénomènes d'influences inquiétants. Cette partie vise à mettre en exergue les traces de ce modèle dominant dans les représentations de l'influence et de l'obéissance, ainsi que les mécanismes de réinterprétation sous-jacents à cette lecture individualiste de l'acte social.

3.1. Le traitement partial de « l'expérience de Milgram »

« L'expérience de Milgram » jouit d'un statut spécial en tant qu'une des rares expériences de psychologie sortant du cadre de la science pour être aujourd'hui connue de tous, intégrant même les discussions quotidiennes (Prislin & Crano, 2012, p. 334). Les articles de

journaux qui la citent, les émissions de télévision qui la mettent en scène (*Le Jeu de la Mort*, *The Push*, etc.), les films qui y font référence (*I... comme Icare*) ou lui sont consacrés (*The Experimenter*) témoignent de son importance dans l'espace social. Étant donné l'étendue des critiques à l'égard des expériences de Milgram, on pourrait s'attendre à ce que la « soumission à l'autorité » de Milgram soit abordée avec beaucoup de précautions. Pourtant, comme le montrent Griggs et Whitehead (2015a ; 2015b), les manuels d'introduction à la psychologie sociale adoptent clairement et systématiquement la thèse de Milgram.

En réalité, depuis les publications de Milgram, on observe une évolution dans la description de ces expériences. Stam et al. (1998) soulignent qu'entre 1965 et 1995 les critiques éthiques sont généralement prises en compte par les auteurs parallèlement à la version de Milgram (VM). Cependant ils remarquent déjà que cela tend à changer puisque les manuels de psychologie sociale se montrent de plus en plus favorables à la VM au fil des années. Nicholson (2011) exprime un constat similaire, puisque quasiment plus aucune mention des critiques éthiques n'est faite dans les manuels analysés entre 2006 et 2011. Griggs et Whitehead (2015a ; 2015b) élargissent l'analyse à l'ensemble des critiques sur 10 manuels d'introduction à la psychologie sociale publiés entre 2012 et 2015 ainsi que 4 manuels d'introduction à la psychologie générale publiés en 2015. Dans les manuels d'introduction à la psychologie sociale, les auteurs ne trouvent aucune référence aux critiques récentes, telles que Perry (2013), Haslam et Reicher (2012), Reicher et Haslam (2011), ou encore Reicher et al. (2012). Par ailleurs, parmi les manuels de psychologie générale qu'ils ont étudiés, trois d'entre eux citent Perry (2013) et ses critiques. L'un d'entre eux cite aussi Nicholson (2011) aux côtés de Perry (2013). Ils y trouvent aussi des citations de Burger et al. (2011) et de Reicher et al. (2012) à propos de l'inefficacité des « ordres » et de l'explication par l'identité sociale comme alternative à l'obéissance « aveugle ».

Leur analyse met donc en évidence qu'avec globalement moins d'espace attribué aux expériences de Milgram (*Mdn* = 3,5 pages) les manuels de psychologie générale rapportent davantage de critiques récentes des expériences de Milgram que les manuels de psychologie sociale. Cette analyse concorde avec celle de Stam et al. (1998) qui montrait qu'avec le temps,

la présentation des critiques opposées à Milgram tendait à se réduire et à devenir de plus en plus générale, et que les auteurs des manuels tendaient à prendre une position systématiquement favorable à la VM, défendant l'importance et les apports scientifiques des expériences sur l'obéissance.

Stam et al. (1998) expliquent cet effet de distorsion par la volonté de présenter un savoir cohérent et homogène dans les manuels. De plus, selon eux, la recherche sur l'obéissance « n'est plus un cas d'étude sur l'importance de la soumission à l'autorité, mais un moyen significatif de promouvoir l'importance et la nécessité de la recherche expérimentale en psychologie sociale » (Stam et al, 1998 p. 162)²². En somme, son succès et les discussions qui en découlent ont transformé l'expérience de Milgram en un symbole : « pour ses détracteurs, un symbole de la vulnérabilité de la discipline ; pour ses partisans, un symbole de sa force » (Stam et al, 1998 p. 163). L'analyse de Griggs & Whitehead (2015a, 2015b) concorde avec cette interprétation, notamment par la comparaison entre les manuels de psychologie sociale et les manuels de psychologie générale. Ainsi, les manuels de psychologie générale ne seraient pas affectés par cette distorsion. N'étant pas uniquement ancrés en psychologie sociale, leurs auteurs ne seraient pas menacés par la critique de ce symbole.

Griggs & Whitehead (2015b) proposent deux facteurs supplémentaires participant à l'explication de ces distorsions. D'une part, les auteurs des manuels utilisent un style d'écriture particulier que Griggs & Whitehead (2015b) nomment « story line » (i.e. plus proche d'un « scénario » que d'un style académique). Or ce style ne permettrait pas d'inclure les critiques, car cela provoquerait « confusion et désengagement » chez l'étudiant (Griggs & Whitehead, 2014, 2015b). D'autre part, ce facteur est aussi lié à un autre type d'explication concernant le pouvoir de persuasion d'un récit. D'après Green et Brock (2000), la force de persuasion d'un récit dépend de sa capacité à transporter, à absorber le lecteur. Or, selon Griggs et Whitehead

²² Il faut ajouter à cela que cette distorsion ne se limite pas aux expériences de Milgram, mais aussi à d'autres travaux emblématiques de la psychologie sociale tels que la « prison de Stanford » de Zimbardo (Griggs & Whitehead, 2014) et le « conformisme » de Asch (Friend et al., 1990 ; Griggs, 2015a ; Laurens, Ballot et al., 2018) ou même d'histoires inspirantes pour la psychologie sociale comme l'affaire du meurtre de Kitty Genovese (Griggs, 2015b ; Manning et al., 2007).

(2015b), il est plausible que l'inclusion des critiques à l'histoire des expériences de Milgram affecterait le pouvoir dramatique de la VM. Haslam et Reicher (2017), quant à eux, interprètent ce traitement partial dans la continuité de leur modèle du suiveur engagé. Selon eux, il relèverait « d'un suivisme pour lequel la reproduction et l'élaboration du savoir reçu reflètent l'identification avec les institutions et leaders qui représentent et font avancer cette cause » (Haslam & Reicher, 2017, p. 61).

Cependant, la prévalence du modèle de la suggestion dans le champ de l'influence sociale va au-delà du paradigme de Milgram. Cette domination s'exerçait déjà sur des périodes antérieures aux travaux de Milgram, comme le soulignait Asch (1952) dans son analyse historique. Ainsi, au-delà des discours scientifiques, c'est bien dans les représentations que s'est ancré ce schéma asymétrique de l'influence. Une des raisons du succès et de la persistance de la version de Milgram, pourtant abondamment remise en question par les experts, pourrait alors se trouver dans les représentations sociales de l'obéissance. Les représentations que nous avons des rapports d'influence, un rapport de domination asymétrique, sert de point d'ancrage à la théorie de l'état agentique et lui donne un sens en la reliant à des phénomènes familiers.

D'autre part, il faut souligner la saillance de la norme morale individualiste dans le paradigme de Milgram. Nous voulons parler de cet individualisme moral défini par Durkheim comme une « religion, dont l'homme est, à la fois, le fidèle et le Dieu » (Durkheim, 1898, p. 6). Lorsque Milgram s'exprime sur les objectifs portés par ses recherches, il fait directement référence à cet individualisme moral :

« Il [son livre] n'est pas susceptible de provoquer une révolution, mais j'espère qu'il contribuera à éclairer la condition humaine. Je souhaite en outre qu'il suscite chez ses lecteurs une compréhension plus approfondie de la force de l'autorité dans notre vie et que, par voie de conséquence, il abolisse la notion de l'obéissance aveugle : ainsi, dans un conflit entre la conscience et l'autorité, chacun d'entre nous pourra tenter d'agir davantage en conformité avec les obligations que la moralité nous impose. » (Milgram, 1979, p. 28)

Le paradigme de Milgram met précisément en scène la violation de cet individu sacré, par l'aliénation de l'autonomie de sa raison. Il en dénonce les risques et se positionne en garant

de la liberté de conscience. Dans cette perspective, l'expérience de Milgram est une illustration iconique des rapports entre discours scientifique et sens commun. Chacun s'alimente et se renforce mutuellement dans l'élaboration d'interprétations qui nous amènent à voir ces inquiétants phénomènes d'emprise capables de conduire n'importe qui à faire n'importe quoi.

3.2. *Les représentations sociales de l'obéissance*

Les travaux scientifiques illustrant ce schéma d'influence asymétrique viennent nourrir les représentations sociales de l'influence, notamment via leur vulgarisation dans des médias adressés directement au grand public. Par exemple, Perry (2015) montre comment le film *Obedience* de Milgram, conçu initialement comme un support destiné aux futurs chercheurs, a été finalement monté dans l'objectif de « produire un document spectaculaire destiné au grand public pour justifier les méthodes de Milgram et confirmer la validité et la généralisation de ses conclusions ». Dans un autre registre, on peut citer également la multitude d'ouvrages qui présentent les études sur la manipulation, la persuasion ou l'engagement pour un usage du grand public, sous la forme de simples techniques faciles à apprendre et à mettre en œuvre pour le lecteur et lui offrant la capacité de manipuler les autres pour obtenir ce qu'il désire ou se défendre des manipulateurs : « *Influence. Soyez celui qui persuade. Ne soyez pas celui qu'on manipule* (Cialdini, 1987) ; *Yes ! : Devenez un as de la persuasion en 50 leçons* (Goldstein et al., 2008) ; *Le pouvoir de l'illusion : Les secrets de la persuasion, les clés de votre réussite* (Paget, 2005) ; *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens* (Joule et Beauvois, 1987) ; *Petit livre de Manipulation : 300 trucs et astuces pour obtenir tout ce que vous voulez* (Azzopardi, 2013) ; *Manuel de manipulation pour obtenir (presque) tout ce que vous voulez* (Conti, 2008), etc. » (cités par Laurens, 2014b).

Ces représentations dominantes peuvent venir structurer les rapports interpersonnels (Mugny et al., 2008) et permettre aux individus d'expliquer, de mettre du sens sur les conduites d'autrui. À la manière des théories justificatrices du système qui viennent expliquer et légitimer les inégalités économiques par l'attribution de traits stéréotypiques (Fiske et al., 2002), ces représentations essentialisent le pouvoir d'influence dans un rapport asymétrique entre source et cible. Typiquement, Morselli et Passini (2011, p. 300) conçoivent la relation d'autorité

comme « une représentation partagée des types d'interactions sociales entre membres d'une société et comme un reflet du modèle de société auquel ces personnes aspirent ». Plus précisément cette approche, située dans le paradigme des représentations sociales (Doise, 1993 ; Moscovici & Marková, 1998), suggère que les rapports d'autorité dans une société donnée sont le produit d'une conception partagée de la relation d'autorité « qui a été négociée et co-construite à travers les interactions interpersonnelles et intergroupes » (Morselli & Passini, 2011, p. 300).

Les travaux de Passini et Morselli (2009 ; Morselli & Passini, 2012) sur les représentations de l'obéissance et de la désobéissance mettent en évidence des conceptions bien distinctes de la relation d'autorité qui s'ancrent dans le système de valeurs idéologiques. Plus précisément, ces chercheurs identifient de manière stable une dimension positive de l'obéissance (l'obéissance comme une « valeur » en lien notamment avec le respect d'autrui, le sentiment de responsabilité et la réciprocité démocratique) et une dimension négative (associée à la conception asymétrique de l'autorité en lien avec la contrainte, la soumission et la passivité). De la même manière pour la désobéissance, ils identifient trois dimensions distinctes : la désobéissance comme une transgression (dont la valence est négative et associée au désordre et à la déviance) ; la désobéissance comme un droit (d'une valence positive en lien avec le sentiment de liberté et l'attachement à l'opinion personnelle) ; et la désobéissance comme un devoir (positive également et associée aux sentiments de responsabilité et de réciprocité).

On peut déjà percevoir le lien entre ces représentations et les conceptions de l'influence en psychologie sociale, cela devient cependant encore plus clair quand les auteurs prennent en compte l'articulation entre les représentations de l'obéissance et celles de la désobéissance en tant que relation à l'autorité. En effet Passini & Morselli (2009 ; Morselli & Passini 2012) identifient, via une analyse de cluster, 4 groupes distincts en fonction de leur adhésion à ces différentes dimensions. Le premier groupe (« les soumis ») est caractérisé par une représentation qui valorise l'obéissance tout en dévalorisant la désobéissance. Cette représentation valorise donc l'obéissance inconditionnelle. Le second groupe (« les rebelles »)

qui, en parfait miroir du premier, oppose également obéissance et désobéissance, mais cette fois en valorisant la désobéissance en tant que droit individuel. Dans cette représentation, l'obéissance est réduite à sa forme de soumission passive. Le troisième groupe (« les anomiques ») score faiblement sur chacune des dimensions. Et enfin le quatrième groupe (« les responsables »), reconnaît à la fois les aspects négatifs et positifs de l'obéissance. C'est aussi le seul groupe à considérer la désobéissance comme un devoir et une responsabilité du citoyen.

Ces différentes représentations de l'obéissance sont à mettre en lien notamment avec la variabilité observée en matière d'attribution de responsabilité pour un acte commis sous l'ordre d'une autorité, que ce soit dans le cas de crimes d'obéissance (Kelman & Hamilton, 1989) ou dans la situation de Milgram (Mantell & Panzarella, 1976 ; Laurens, Lebossé et al., 2018). En effet, la conduite responsable (i.e. la conduite prescrite par la norme en vigueur) est parfois associée uniquement à l'obéissance, comme c'est le cas du premier groupe qui nie toute désobéissance constructive. Elle est parfois associée à la désobéissance comme c'est le cas du quatrième groupe qui, tout en reconnaissant les bénéfices de l'obéissance, reconnaît aussi ses dangers et considère que c'est la responsabilité du citoyen de désobéir en cas de dérive autoritaire. Ainsi, une conception absolue de l'autorité conduit à déléguer toute responsabilité de gestion et de décision aux autorités institutionnelles, le rôle du subordonné (i.e. sa responsabilité) étant de respecter et d'exécuter les décisions. Alors qu'en valorisant de manière équivalente obéissance et désobéissance, il y a un partage équitable de la responsabilité et les subordonnés détiennent une responsabilité de contrôle des autorités. D'ailleurs, ceux qui, dans leur conception de la relation d'autorité, reconnaissent une importance équivalente à l'obéissance (garante de stabilité sociale) et à la désobéissance (comme un garde-fou pour contrôler le pouvoir des autorités) sont également ceux qui ont le plus tendance à revendiquer les valeurs démocratiques et à s'impliquer personnellement dans la défense de ces principes (Passini & Morselli, 2010).

Ainsi, Morselli et Passini (2011, p. 302) affirment que « les représentations sociales de la relation d'autorité sont liées, non seulement aux orientations de valeurs, mais aussi aux différentes modalités de répartition de responsabilité ». Cela suggère alors que les

représentations de la relation d'autorité agissent comme un filtre à partir duquel les individus interprètent les rapports hiérarchiques et exercent leur jugement moral.

Dans une autre mesure, Pozzi et al. (2014) analysent la structure des représentations de l'obéissance et de la désobéissance. Leurs résultats soulignent que la conception passive de l'obéissance, la soumission aveugle, est présente, mais qu'elle est plutôt située en périphérie²³. Le noyau des représentations de l'obéissance affiche plutôt son aspect normatif et nécessaire tout en définissant les autorités « individuelles » (les participants citent fréquemment les « parents » entre autres) et les autorités en tant que « réalité sociale » (institutions, règles, lois). L'analyse de contenu apporte aussi quelques éclaircissements. En effet, la plupart des participants définissent l'obéissance par « le respect des règles implicites et explicites » donc par sa fonction normative « utile pour une vie paisible en communauté » (Pozzi et al., 2014, p. 21). Cependant, lorsqu'il s'agit du comportement d'obéissance, la valence est ambivalente : « Face à la demande d'une autorité, les participants rapportent une dualité : ils peuvent *suivre la demande sans remise en question*, en termes d'*obligation* ou de *devoir*, ou bien ils peuvent *choisir délibérément d'adhérer à la demande* » (Pozzi et al., 2014, p. 21). C'est cette obéissance inconditionnelle qui est associée aux dangers de l'obéissance, et qui décrit le sujet obéissant « *comme un agent sans volonté* » résonnant directement avec « l'état agentique » de Milgram (Pozzi et al., 2014, p. 24).

Ces travaux sur les représentations de l'obéissance et de la désobéissance mettent en évidence leur polysémie et leur ambivalence. La valence associée au comportement d'obéissance est dépendante du contexte, de l'autorité de référence et des conséquences de l'acte. Les modèles d'obéissance « constructive » ou « destructive » (Darley, 1995 ; Passini & Morselli, 2009 ; Pozzi et al., 2014) se rencontrent dans les représentations sociales, reste à savoir dans quel contexte ils sont activés.

²³ Cette interprétation de l'obéissance est plus précisément située dans la 1^{ère} périphérie qui correspond à des associations fréquentes, mais de rang faible (Pozzi et al., 2014).

Dans une étude sur les représentations de l'influence, Laurens (2014a) retrouve également cette ambivalence et distingue les effets positifs (vs. négatifs) attribués à l'influence et leur lien avec la nature de la relation d'influence. Cette analyse souligne deux distinctions majeures entre les influences négatives et positives : d'une part, l'influence négative est associée à une source « inconnue ou lointaine » qui nie la réciprocité du processus d'influence alors que l'influence positive est associée à des sources proches ou familières ; et d'autre part, la valence associée à la situation d'influence décrite dépend la plupart du temps du fait que la situation ait été vécue par l'individu ou non, « l'influence décrite par les informateurs dans les situations vécues est toujours positive alors que dans les situations non vécues, elle est jugée négativement » (Laurens, 2014a, p. 56). Ainsi, pour ces informateurs, les influences négatives décrites ne concernent jamais des expériences vécues personnellement, mais plutôt des événements rapportés ou des phénomènes souvent vaguement définis comme l'influence des sectes ou l'influence des médias. À l'inverse, les situations d'influences vécues décrivent des influences de proximité (amis, famille, professeur, collègues), celles constatées par Lazarsfeld et al. (1944), et prennent la forme de conseils ou d'apprentissages caractérisés par des intentions altruistes. Ces résultats suggèrent une tendance à considérer que, généralement, les autres sont plus sensibles à l'influence (négative) que nous-mêmes.

3.3. *L'obéissance aveugle : interprétation individualiste d'une action collective*

En résumé, qu'on se situe dans les travaux scientifiques en psychologie ou dans les représentations sociales, les interprétations de l'obéissance reposent sur un dualisme. On trouve d'un côté l'obéissance consentie aux obligations morales partagées et constitutives de la société, et de l'autre une lecture individualiste insistant sur le pouvoir d'emprise de l'autorité et de son prestige sur l'individu (Passini & Morselli, 2009, 2012 ; Pozzi et al., 2014). Si ces thèses antagonistes semblent coexister, nous avons néanmoins constaté la domination exercée par l'interprétation individualiste, qui s'ancre dans les croyances en l'existence de puissantes techniques d'influence capables d'aliéner la cible désignée (Asch, 1952 ; Laurens, 2015). Dans ce sens, la soumission à l'autorité selon Milgram actualise et renforce ces croyances. Reprenant les codes et symboles des suggestions criminelles, Milgram met en scène la transformation

dramatique d'individus bons et ordinaires en automate ne répondant plus qu'aux ordres de l'autorité exerçant son emprise. Cependant, comme le suggèrent les nombreuses perspectives critiques du paradigme de Milgram (e.g. Gibson, 2019a ; Haslam & Reicher, 2017 ; Hollander & Turowetz, 2017), cette mise en scène masquerait une autre réalité : une relation entre des individus similaires, partageant des croyances, des objectifs.

Janet (1934, p. 62) voyait en l'acte commandé une illustration claire de l'acte social : « Ces deux formes de l'action, le commandement et l'obéissance se retrouvent à mon avis dans la plupart des expressions du langage, parler c'est le plus souvent commander et comprendre la parole c'est le plus souvent obéir ». Si l'acte commandé est bien divisé dans son exécution entre le commandement du chef et l'obéissance du sujet, sa réalisation nécessite que chacun se représente l'acte total. Cette conception de l'acte social se retrouve aussi dans l'interactionnisme symbolique de son contemporain Mead, selon lequel « [...] l'objet social ne peut exister pour l'individu que si les différentes parties de l'acte social complet effectuées par d'autres membres de la société sont d'une manière ou d'une autre présentes dans la conduite de l'individu » (Mead, 1934, p. 421). L'imitation est alors le processus de base par lequel l'individu répète le geste d'autrui, mais aussi l'intériorise afin de pouvoir y répondre, constituant alors l'acte social. L'acte commandé n'est par conséquent qu'une autre forme d'imitation pour laquelle le geste imité n'est pas physiquement exécuté par le chef, mais médiatisé par le geste symbolique de l'ordre, partagé et répété par le subordonné. Or, c'est bien la similarité, le partage de significations communes, qui permet ces interactions au sein d'un groupe donné. Le rapport de domination, la passivité de l'obéissance n'est alors qu'une forme d'interprétation postérieure à l'acte social, qui essentialise cette division apparente : « La distinction dépend toujours de l'addition de certains sentiments qui donnent à l'action un caractère personnel ou un caractère étranger. » (Janet, 1934, p. 68).

Cette grille de lecture pourrait, en outre, permettre de comprendre pourquoi l'interprétation peut être si différente selon qu'on ait participé à l'acte commandé ou bien qu'on l'ait observé. En effet, si celui qui agit se représente nécessairement l'acte total, l'attribution peut alors être confuse. Certains peuvent s'attribuer l'acte entier, comme lorsqu'on a appliqué

le conseil d'un autre, mais que son exécution réussie nous fait nous approprier l'idée. D'autres vont au contraire attribuer leur acte à une impulsion étrangère. Cette variabilité dans l'auto-attribution peut dépendre en partie du sentiment de contrainte et de liberté, et à la valence de l'acte déterminé par ses conséquences. À l'inverse, pour l'observateur, la division de l'acte est plus explicite et l'attribution va avoir tendance à suivre la répartition des rôles, accentuant la responsabilité là où est située l'intention.

Par exemple, le paradigme de la soumission librement consentie (Joule & Beauvois, 1998, 2002) souligne bien ce contraste. D'un côté, chercheurs et observateurs voient un comportement de soumission, c'est-à-dire un acte que l'agent n'aurait pas réalisé de son propre chef et obtenu via une technique de manipulation. Ces expériences sont en effet construites de sorte à souligner que dans certaines conditions, choisies par l'expérimentateur, on a plus de chances que la cible accepte de nous rendre service que si on lui demandait directement, ou pire encore, si on le lui imposait sans la légitimité requise. En d'autres termes, pour l'observateur, la division de l'acte est claire : l'intention est du côté de celui qui demande le service et qui utilise un stratagème pour qu'une cible l'exécute. De l'autre côté, l'agent agit sans véritable contrainte explicite et donc s'auto-attribue cet acte : il a choisi de rendre service à quelqu'un dans le besoin, ce qui est cohérent avec la perception qu'il a de lui-même comme quelqu'un de serviable et altruiste (Bem, 1972). Une autre manière de comprendre le point de vue de l'acteur serait alors de dire que pour réaliser l'acte il doit s'approprier l'intention de celui qui demande, il doit se représenter l'acte complet. Une fois l'acte réalisé, l'intention est devenue sienne, d'où l'auto-attribution de l'acte.

Ce phénomène d'auto-attribution d'un acte de soumission a largement été mobilisé pour expliquer l'efficacité des techniques de manipulation (e.g. théorie de l'auto-perception de Bem, 1972 ; théorie de l'engagement de Kiesler et Sakumura, 1966, revisitée par Joule et Beauvois, 1998). C'est notamment le contexte de liberté qui distinguerait ces situations du paradigme de Milgram, plus contraignant et conduisant les personnes à se déresponsabiliser. Pourtant, les recherches sur le paradigme de Milgram mettent en évidence des conséquences similaires. D'une part les sujets ne rejettent pas la responsabilité sur l'autorité qui les contraint (e.g.

Mantell & Panzarella, 1976), contrairement à ce qu'affirme Milgram (1974). D'autre part, elles montrent que l'obéissance répondrait – au moins en partie – à l'identification du sujet aux objectifs scientifiques de l'expérience (Haslam & Reicher, 2017), c'est-à-dire aux intentions portées par l'expérimentateur. Ainsi, il semblerait que le point de départ de ces interprétations réductrices – l'efficacité des techniques de manipulation d'une part, et l'obéissance aveugle d'autre part – soit commun : une lecture individualiste des situations d'influence. Ce regard se focalise sur les réactions comportementales du sujet, et néglige les interactions réciproques, les significations et attentes partagées induites par la relation d'autorité. Ce regard perçoit alors un individu qui semble changer brusquement et qui se comporte de manière irrationnelle. À la recherche d'une cause, ce changement ne peut alors qu'être expliqué par l'emprise exercée sur le sujet par une source d'influence (i.e. l'autorité, le manipulateur).

POINTS CLÉS CHAPITRE 3

1

Des **critiques théoriques, éthiques et méthodologiques** ont émergé sur le paradigme de Milgram

2

Certains travaux ont proposé des interprétations opposées à celles de l'état agentique en mettant en avant le **rôle actif** (vs. passif) du sujet (e.g. "suiveur engagé")

3

Deux conceptions de l'obéissance semblent exister dans les représentations : une conception **individualiste** vs. **sociale**

4

Une conception sociale de l'influence permettrait d'**éclaircir les mécanismes négligés et les incohérences** du modèle de l'état agentique

CHAPITRE 4

Problématique et objectifs de thèse

Les trois premiers chapitres ont permis de situer le contexte et de mettre en lumière le débat d'idées qui traverse l'étude du phénomène d'obéissance, et d'une manière plus large, le champ de l'influence sociale. De ces nombreux travaux, émergent principalement deux conceptions radicalement opposées de l'influence.

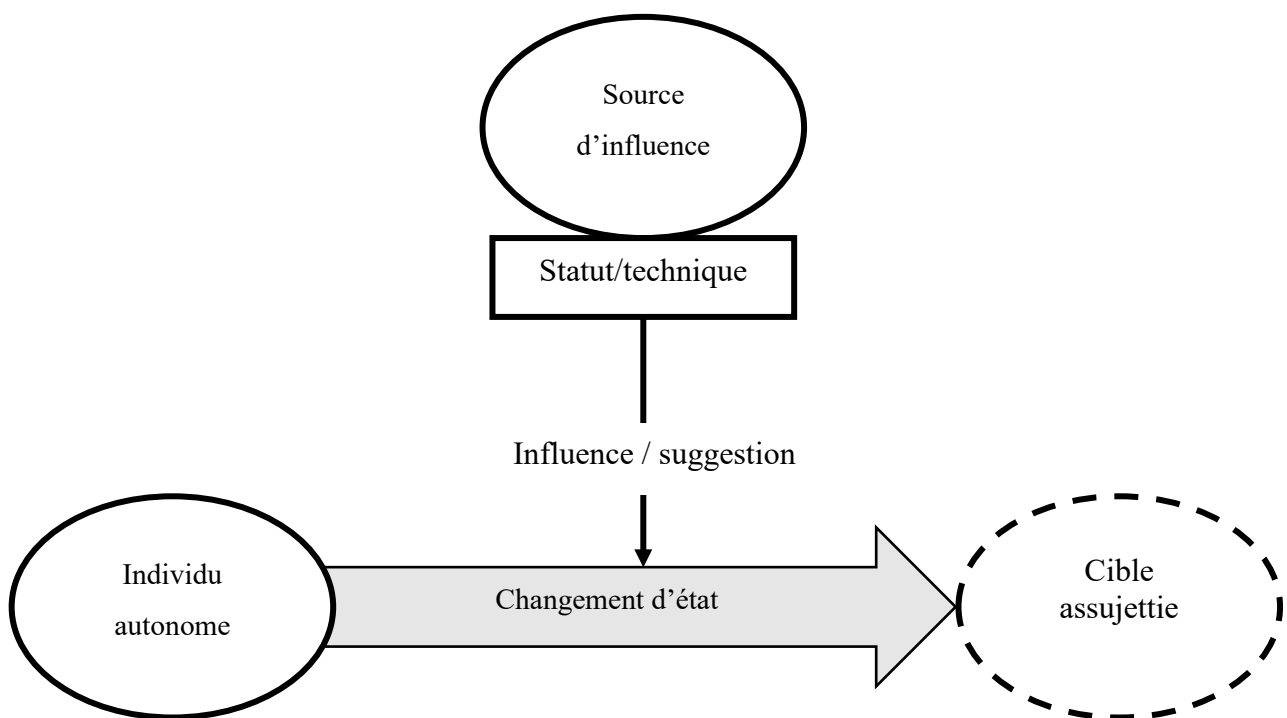
D'un côté, l'influence est décrite comme une force extérieure à l'individu qui vient parasiter son raisonnement, le fragilise et le place à la merci des intentions (la plupart du temps mauvaises) d'un tiers (voir Figure 1). Cette conception s'inspire de l'interprétation de phénomènes de suggestion plus anciens comme les phénomènes de possession, de magnétisme animal ou d'hypnose et apparaît en psychologie sociale avec l'étude des foules puis dans certains travaux classiques de l'influence comme les travaux sur la soumission à l'autorité de Milgram. Ces phénomènes de suggestion se caractérisent globalement par une influence unilatérale depuis la source d'influence vers sa cible. Cette influence unilatérale traduit l'ascendant et le contrôle de la source sur la cible. L'objet de cette asymétrie prend des formes distinctes selon le phénomène d'influence. Il peut notamment s'agir d'un écart de statut comme dans le paradigme de Milgram sur la soumission à l'autorité. La cible d'influence, quant à elle, se voit aliénée, dépossédée de son autonomie de conscience. Ses actions ne sont plus conduites par sa volonté, son raisonnement ou son système de valeurs puisque ceux-là sont anéantis par la suggestion d'autrui. Ce processus est généralement théorisé sous la forme d'un changement

d'état, typiquement comme le passage d'un état autonome à un état agentique dans le modèle théorique de Milgram (1974).

Cette conception de l'influence décrit donc une relation d'emprise. En déconstruisant cette relation, nous avons vu qu'elle s'appuie sur une lecture individualiste et différentialiste des actes sociaux. En effet, cette conception part du postulat d'une primauté de l'individu autonome dont le raisonnement et les choix reposent sur ses capacités cognitives et un rapport personnel direct au monde. C'est à partir de ce présupposé que l'influence d'autrui est perçue comme une interférence.

Figure 1

Schéma de la conception individualiste de l'influence inspiré de Laurens (2017)

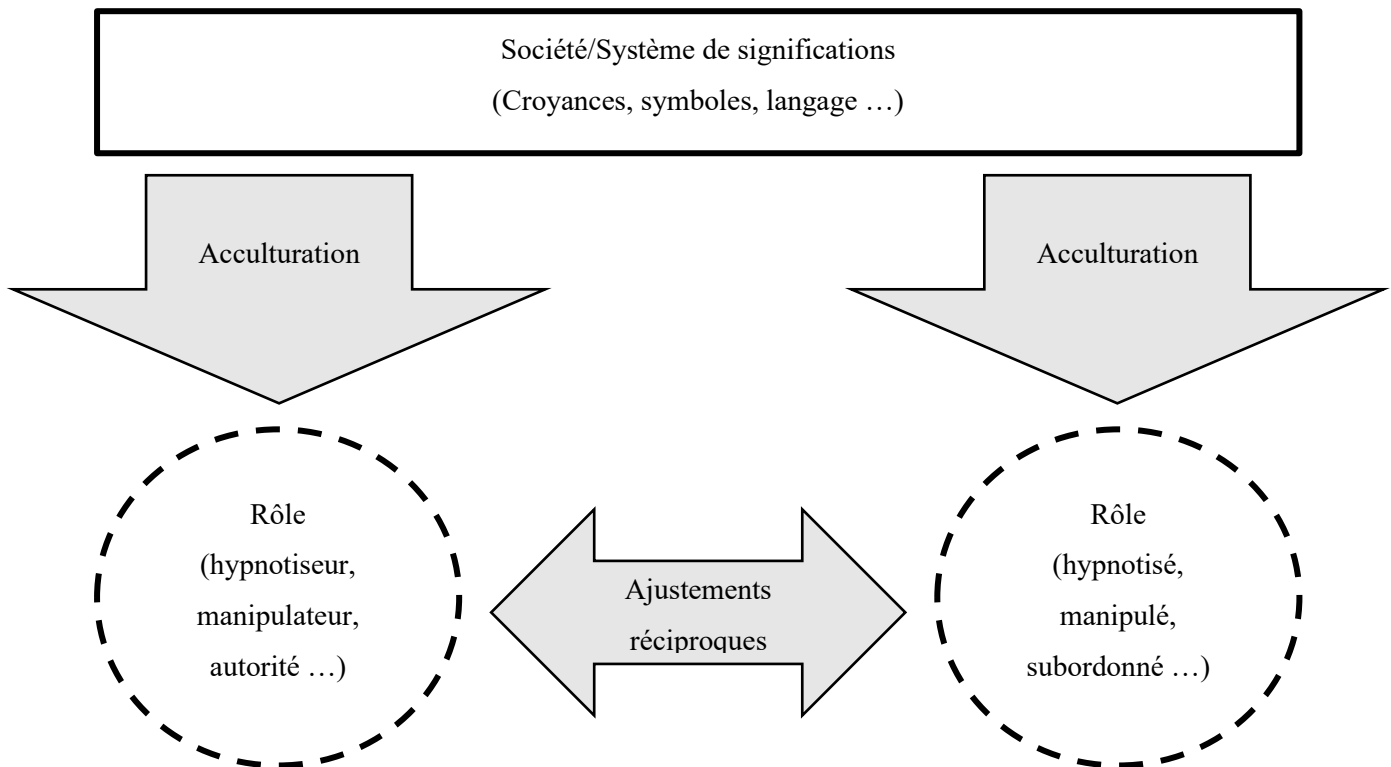


D'un autre côté, l'influence est appréhendée comme un processus quotidien et nécessaire au fonctionnement social (voir Figure 2). Partant du postulat inverse, c'est-à-dire de la primauté du groupe sur l'individu, l'influence repose, dans cette conception sociale, sur la similarité des individus. Les individus qui appartiennent au même groupe partagent un système de significations (i.e. croyances, normes, symboles ...) qui guident leurs interactions. Ainsi l'influence désignerait les ajustements mutuels que les individus opèrent lors de ces

interactions. La variété de formes que peuvent prendre ces ajustements résulterait alors de croyances et de symboles partagés dictant aux individus le rôle à assumer dans une situation donnée.

Figure 2

Schéma de la conception sociale de l'influence inspiré de Laurens (2017)



Ces deux conceptions ne sont pas compatibles. L'une construit le social à partir de l'individu, quand l'autre construit l'individu à partir du collectif. Ainsi, elles induisent des explications et des conséquences fondamentalement différentes pour l'acte et les individus impliqués. Or, l'individu ne peut être à la fois un récepteur passif de l'influence, agent d'une volonté étrangère (modèle de la suggestion), et une entité sociale capable d'assumer différents rôles selon les gestes et symboles perçus et compris en raison de son acculturation.

Pourtant, on a pu constater que ces deux conceptions coexistent au sein des représentations sociales. En effet, si ces deux théories semblent incompatibles d'un point de vue scientifique, elles font aussi partie du sens commun et peuvent servir de point de référence pour faire sens à ce qui nous arrive et à ce que nous observons. Mobilisées différemment selon le contexte, celles-ci sont utilisées pour expliquer les conduites (de soi ou d'autrui). Plus

précisément, la représentation de l'influence sous sa forme individualiste et différentialiste semble plus fréquemment mobilisée pour expliquer les agissements d'autrui, notamment lorsqu'il s'agit d'une conduite déconcertante et perçue négativement (par exemple dans le cas d'une conversion sectaire). Celle-ci est synonyme de manipulation et est associée à un déplacement des capacités cognitives individuelles (intention, planification, raisonnement) et de la responsabilité d'agir du manipulé vers le manipulateur. Par ailleurs, la conception sociale de l'influence est généralement mobilisée dans des situations d'influences ordinaires lors de la réalisation d'une action concertée. Il s'agit par exemple d'apprentissage, de transmission, de conseils ... En bref, une influence consentie, associée à une forme de réciprocité, et perçue positivement.

Dans le cadre de cette thèse, nous avons choisi de centrer l'analyse sur le paradigme de l'obéissance. En effet, les travaux de Milgram sur la soumission à l'autorité incarnent à la fois une des pierres angulaires de l'histoire de la psychologie sociale et apparaissent comme un objet de fascination pour le grand public. Ces travaux sont notamment un passage obligé pour tout étudiant en psychologie et occupent une place souvent centrale dans tout ouvrage d'introduction en psychologie et en psychologie sociale. Mais avec la publication de ses rapports expérimentaux, de son ouvrage et de son documentaire, la diffusion de « l'expérience de Milgram » ne s'est pas limitée aux cercles de la psychologie sociale expérimentale. Au contraire, celle-ci est devenue une véritable référence culturelle associée principalement aux crimes d'obéissance, mais aussi à l'obéissance administrative ordinaire. Elle est mobilisée dans les discussions quotidiennes et dans des objets d'art et de divertissement.

En outre, le débat scientifique qui s'est construit autour des expériences de Milgram et de son modèle explicatif constitue un point de départ intéressant pour étudier les interprétations de l'influence. En effet, le modèle de l'état agentique, généralement considéré comme la partie la plus fragile de la thèse de Milgram (Blass, 2004 ; Miller, 1986), a rencontré de nombreuses critiques et conduit les chercheurs à proposer d'autres explications (e.g. Haslam & Reicher, 2017 ; Hollander & Turowetz, 2017 ; Nissani, 1990 ; Russell & Gregory, 2011). Parmi ces explications, on retrouve assez clairement l'opposition entre les deux conceptions de l'influence

(individualiste vs. sociale). Si le modèle de l'état agentique reprend rigoureusement le schéma du modèle individualiste de la suggestion, les explications alternatives contemporaines telles que le « suiveur engagé » (Haslam & Reicher, 2017) ou la « confiance normalisante » (Hollander & Turowetz, 2017) tranchent plutôt en faveur d'une conception sociale de l'influence sans pour autant se positionner complètement sur les origines collectives de l'individu et sur la fonction socialisante de l'influence.

Bien que les travaux se soient multipliés depuis les expériences de Milgram et que l'explication théorique de l'obéissance s'écarte de plus en plus du modèle de l'état agentique, ce dernier semble maintenir son statut de fait scientifique indiscutable dans les ouvrages d'introduction à la psychologie sociale (Griggs & Whitehead, 2015a, 2015b ; Nicholson, 2011 ; Stam et al., 1998). Ainsi, comme pour d'autres phénomènes d'influence (e.g. conformisme de Asch), il semblerait que l'interprétation de l'obéissance tende à être réduite à cette forme parasitaire et aliénante de l'influence.

Pris ensemble, ces éléments nous ont conduits à formuler deux axes de recherche qui renvoient à des objectifs distincts, mais complémentaires. D'une part, il s'agit d'abord d'étudier comment ces deux conceptions de l'influence sont mobilisées dans le sens commun pour interpréter les événements et les conduites d'autrui.

Objectif et questions de recherche 1 : Contenu et fonctions des interprétations de l'obéissance dans le sens commun. Quels facteurs contextuels favorisent la mobilisation d'une conception individualiste (vs. sociale) de l'influence ? Quelles sont les conséquences de cette interprétation sur le jugement d'un acte commandé ?

Ces questionnements sont abordés dans le chapitre 5 avec les études 1, 2 et 3.

L'étude 1 porte sur la réception et les distorsions des travaux de Milgram dans le sens commun. Il s'agit de l'analyse d'un corpus de textes obtenus via une recherche simple sur Google. Ces textes sont issus d'encyclopedies généralistes, de médias de masse et de médias alternatifs, accessibles avec le mot-clé « Milgram ». L'analyse est guidée, d'une part, par

l'appréhension de l'orientation globale du traitement des travaux de Milgram à travers le repérage de références critiques par rapport à la version de Milgram, et d'autre part, par l'identification d'éléments de contenu, de distorsion et d'association spécifiques au discours de sens commun.

L'étude 2 a pour objectif d'identifier les facteurs affectant l'interprétation d'une situation d'obéissance. Une vignette a été utilisée pour présenter une situation d'obéissance impliquant une infirmière et un médecin. Dans cette vignette trois facteurs étaient manipulés : la proximité entre le médecin et l'infirmière, le lien de connaissance entre eux et les conséquences de l'acte. L'analyse qualitative des réponses vise à identifier les éléments correspondant à deux types d'interprétation : une obéissance passive, correspondant au modèle de la suggestion ; ou une obéissance active correspondant à la conception sociale de l'influence.

Après avoir mis en évidence les facteurs qui orientent l'interprétation d'une situation d'obéissance vers l'une ou l'autre des représentations de l'influence, l'objectif de l'étude 3 est d'explorer plus précisément la fonction et les conséquences d'une représentation négative et asymétrique de l'obéissance dans un contexte plus écologique. Cette étude porte sur l'influence d'un témoignage rapportant la manipulation de l'auteur d'un crime par son complice sur l'attribution d'intentions et la détermination de la peine dans un contexte judiciaire.

Le second objectif de recherche vise à mettre en évidence des indices empiriques de l'obéissance en tant qu'acte social en l'opposant à l'interprétation individualiste qui en est faite.

Objectif et questions de recherche 2 : Distinction entre les mécanismes d'influence et leurs interprétations. S'agit-il d'une obéissance passive aux ordres d'une autorité telle qu'elle est définie dans le paradigme de Milgram ? Ou bien s'agit-il d'une influence ordinaire, qui repose sur la similarité (i.e. de croyances, d'objectif ...) entre des individus impliqués au sein d'une action collective ?

Ces questions sont abordées dans le chapitre 6 avec les études 4 et 5.

Dans l'étude 4 nous nous intéressons aux incitations utilisées par l'expérimentateur dans le paradigme de Milgram. En nous appuyant sur le constat récent de l'émergence spontanée du

pronom collectif « nous » dans ces incitations (Laurens & Ballot, 2021), l'objectif principal était de comparer la perception de ces incitations selon le pronom (vous vs. nous) utilisé et leurs conséquences sur la perception de la relation entre l'expérimentateur et le sujet. Une variable secondaire manipulait la description de l'expérience (point de vue observateur vs. point de vue du sujet). Cette variable permettait de comparer l'interprétation de la relation expérimentateur-sujet selon la connaissance des objectifs et du détail des informations de l'expérience de Milgram.

Enfin, pour l'étude 5, un protocole expérimental original a été mis en place avec pour objectif principal de tester l'impact et le rôle des processus de collaboration dans une situation analogue à celle du paradigme de Milgram. L'analyse consiste à observer les effets d'une induction visant à manipuler la collaboration sur le comportement d'obéissance et sur l'interprétation de la situation (i.e. attribution de responsabilité).

CHAPITRE 5

Contenu et fonctions des interprétations de l'obéissance dans le sens commun

1. Etude 1 – Représentations naïves de l'obéissance : les expériences de Milgram sur la soumission à l'autorité et leurs critiques dans le sens commun

Le premier objectif de cette thèse est de déterminer le rôle des représentations naïves de l'influence dans l'interprétation des conduites sociales et notamment dans les explications de l'obéissance. D'une part, nous avons constaté qu'une certaine conception de l'influence semblait dominer dans les discours scientifiques. Cette conception, qu'Asch (1948, 1956) nommait la « doctrine de la suggestion », correspond à une interprétation individualiste de l'influence partant du présupposé que l'individu est autonome et rationnel et que l'influence constitue pour lui un risque d'aliénation. Contrairement à la théorie et aux résultats de Asch, la théorie de l'état agentique de Milgram ne requiert pas de distorsion majeure pour s'inscrire dans cette conception individualiste de l'influence. D'ailleurs, c'est bien la version de Milgram (VM) qui est centrale et dominante dans la diffusion des travaux sur l'obéissance dans les manuels de psychologie sociale (Griggs & Whitehead, 2015a, 2015b). Là où les manuels et le sens commun réduisent les travaux de Asch à une simple expérience dont l'interprétation est distordue (Friend et al., 1990 ; Griggs, 2015a ; Laurens, Ballot et al., 2018), pour les travaux de Milgram ce sont les nombreux travaux critiques de sa thèse qui sont négligés, voire complètement absents (Griggs & Whitehead, 2015a ; 2015b).

Ces recherches mettent en lumière un biais de favoritisme pour la VM dans les manuels d'introduction en psychologie sociale, et plus généralement une tendance à rapporter les travaux sur l'influence au schéma individualiste de la suggestion. Ces manuels d'introduction sont plutôt à destination d'une population spécifique, les étudiants en psychologie, et relèvent du discours scientifique rédigé par des chercheurs en psychologie sociale. Cependant, même si le discours scientifique nourrit les représentations naïves, celui-ci ne donne pas directement accès à ces dernières. La population néophyte s'informe moins en lisant des manuels spécialisés qu'à travers les discussions quotidiennes et l'exposition à la communication médiatique générique (Moscovici, 1961). Les recherches dans le champ des représentations sociales ont notamment montré que la communication médiatique a un rôle important dans la formation et la dynamique des représentations (e.g. Gendron & Dumas, 1991 ; Joffe & Orfali, 2005), mais aussi que les médias peuvent constituer une voie d'accès aux représentations qui circulent dans la société (e.g. Fouquet, 2006 ; Valence & Roussiau, 2009).

Milgram (1979) lui-même, dans la préface à la seconde édition française de son ouvrage, évoque les distorsions à l'œuvre au cours du processus de vulgarisation du travail scientifique. Il critique notamment l'utilisation du lexique de la torture dans la diffusion de ses travaux par la grande presse, mais il identifie surtout la tendance à minimiser l'importance de la situation et des variations expérimentales pour expliquer l'obéissance. Il impute ces distorsions au « désir d'aboutir à des conclusions simples » et à la « tendance culturelle profondément enracinée à voir dans les actes la conséquence d'un trait permanent de l'individu plutôt que le résultat de l'interaction de la personne et de son environnement » (Milgram, 1979, p. 26)²⁴.

L'objet de cette première étude est justement d'explorer et d'analyser le contenu du discours de sens commun à propos des travaux de Milgram. Cette étude vise à compléter les travaux antérieurs (Griggs & Whitehead, 2015a, 2015b ; Stam et al., 1998) par l'analyse des

²⁴ Ces affirmations renvoient à plusieurs recherches soulignant l'existence d'un biais dispositionnel affectant la prédiction et l'interprétation du comportement d'une cible (Jones & Nisbett, 1972 ; Ross & Nisbett, 1991), et en particulier du comportement d'obéissance (Bierbrauer, 1979 ; Miller et al., 1974). Concrètement, d'après ces recherches, l'individu naïf aurait tendance à d'abord mobiliser des traits de personnalité comme l'agressivité ou la disposition à faire souffrir l'autre pour expliquer l'obéissance dans le paradigme de Milgram.

croyances pouvant constituer un point d’ancrage à partir duquel les objets sont représentés. Il s’agit donc de relever la manière dont est présentée la thèse de Milgram sur la soumission à l’autorité dans un corpus de textes francophones. À travers l’analyse de ce corpus de textes actuels, notre objectif est de regarder si les travaux critiques à l’égard de la thèse de Milgram bénéficient d’une diffusion équivalente à la VM, et d’autre part d’analyser les associations et distorsions du paradigme de Milgram dans le sens commun.

1.1. Constitution du corpus

Suivant cet objectif, le corpus a été constitué à partir des 30 premiers résultats issus d’une recherche avec le mot-clé « Milgram » sur Google, le moteur de recherche majoritairement utilisé en France (Statista, 2023). Ces 30 liens correspondent aux trois premières pages de résultats (10 par page) auxquelles nous nous sommes limités, car très peu de personnes consultent les sites au-delà de cette limite. En effet, une analyse par Dean (2019) montre que la plupart des gens s’arrêtent à la première page de résultats. Cependant, l’ordre des résultats est dynamique, donc l’élargissement de la limite jusqu’à la troisième page permet, au-delà d’avoir plus de contenu à analyser, de couvrir des textes susceptibles d’apparaître plus haut dans la liste sur une autre période. Enfin, le choix de se tourner vers une recherche par un moteur de recherche générique permet de ne pas se focaliser sur une cible orientée spécifiquement. En effet, la presse écrite est particulièrement orientée en fonction de débats et de polémiques déterminés par les intérêts spécifiques d’un groupe donné. En outre, l’exposition aux différents médias repose sur l’implication des lecteurs dans ces débats et de leur identification à ces groupes (Lazarsfeld et al., 1944). Distinctement, la recherche d’information en utilisant un moteur de recherche sur Internet se fait par l’utilisation de certains mots-clés choisis par l’utilisateur. Ainsi, toute personne ayant vaguement entendu parler de « l’expérience de Milgram » au cours d’une conversation ou dans un reportage pourrait effectuer ce type de recherche et être exposée aux sites retenus dans notre corpus, pour peu qu’elle soit curieuse d’en apprendre davantage.

Pour constituer le corpus, nous cherchions des liens renvoyant vers des textes présentant les travaux de Milgram sur la soumission à l’autorité, nous avons donc exclu les liens sortant

du cadre de cette étude (la biographie *Wikipédia* de Milgram, les liens vidéo, un lien commercial et un lien sur la théorie des 6 degrés de séparation de Milgram). Dans le corpus retenu (composé de 24 textes), nous nous intéresserons d'abord aux textes provenant d'encyclopédies, notamment l'article *Wikipédia* « Expérience de Milgram » apparaissant dans les résultats de recherche auquel nous avons ajouté ceux d'*Universalis* et de *Britannica*. Ces textes, ayant un objectif similaire à ceux des manuels de psychologie en matière de transmission de savoirs, mais pour un public moins spécialisé, nous permettront de faire la transition entre les travaux de Griggs et Whitehead (2015a, 2015b), et le reste du corpus relevant du discours de sens commun. Le corpus est, par ailleurs constitué de 11 articles de médias de masse (*Slate*, *Le Figaro*, *Sciences Humaines*, *Le Temps*, *LCI*, *Cnews*, *RTBF la 1ère*, *Internetactu*, *France info*, *Madmoizelle*, *Sputniknews*) et 10 articles de médias alternatifs comprenant des sites de vulgarisation scientifique ainsi que des blogs (pour les références complètes de chaque article consulté, voir ANNEXE A). Pour procéder à l'analyse de ces contenus, nous avons cherché les critiques opposées à la VM et les noms des auteurs associés à ces critiques. Nous avons également relevé les distorsions potentielles autour de ces expériences et de l'interprétation théorique de l'obéissance. Enfin, nous avons tenté de déterminer si l'ensemble de la présentation faite à propos des expériences de Milgram se positionne favorablement à la VM en dernière instance.

1.2. Analyse du corpus

1.2.1. Encyclopédies

L'article *Wikipédia* livre la présentation la plus détaillée et la mieux actualisée parmi tous les liens analysés ici. Il est difficile d'avoir des informations sur les auteurs du contenu de l'article du fait du fonctionnement participatif de *Wikipédia*. Mais ce fonctionnement conduit à des actualisations et les corrections sont courantes et continues. Aussi bien la VM que ses critiques, notamment récentes, sont bien référencées. Concernant la partie critique, on y trouve une partie éthique, notamment sur la pratique de la tromperie citant d'un côté Daphné Mauer (Professeure de psychologie) sur les points problématiques de cette méthode particulièrement dans l'expérience de Milgram, et de l'autre Jean-Léon Beauvois (Professeur de psychologie

sociale) défendant l'utilité de cette pratique en psychologie sociale. On y trouve également une critique sur la validité externe de ces expériences, faisant référence à la critique d'Orne et Holland (1968), mais citant à cet égard « l'effet Hawthorne » et « l'effet Pygmalion ». On y trouve par ailleurs la critique de Stengers (1993) similaire à l'interprétation du « suiveur engagé » d'Haslam et Reicher (2017) (non cités directement dans cet article). On y trouve enfin les différentes critiques méthodologiques de Perry (2013). À noter également la présence d'un passage sur l'analyse de la désobéissance citant notamment la méta-analyse de Packer (2008) proposant une explication du comportement de désobéissance dans l'expérience de Milgram.

À côté de cet article, celui de l'encyclopédie *Universalis*, rédigé par Michel Chambon (Maître de conférences en psychologie sociale) et Michael Dambrun (Professeur de psychologie sociale et auteur d'un article sur l'obéissance à l'autorité dans un contexte immersif : Dambrun & Vatiné, 2010), adopte une position très favorable à VM, ne citant certains travaux modernes que pour appuyer la théorie de l'état agentique. À l'instar des ouvrages d'introduction en psychologie sociale étudiés par Griggs & Whitehead (2015a) on ne trouve ici aucune mention des critiques opposées à la VM, excepté une brève évocation des « questions éthiques » qui auront permis aux chercheurs en psychologie sociale d'innover dans la méthodologie appliquée aux expériences sur l'obéissance. Si la date exacte de l'article n'est pas donnée, il est postérieur à 2013 étant donné qu'un ouvrage de 2013 y est cité, et sans doute à 2016 puisque les auteurs font allusion à des travaux en neurosciences soutenant la thèse de l'état agentique qui semblent correspondre à l'étude de Caspar et al. (2016). Cet article est cinq fois plus court (829 mots) que celui de *Wikipédia* (4430 mots). Globalement, cet article présente les travaux de Milgram comme un « classique » qui fait l'objet d'un consensus scientifique.

Enfin, concernant l'article de *Britannica*, il s'agit davantage d'une biographie de Milgram. Cependant, la moitié de l'article concerne ses expériences sur l'obéissance. Rédigé par Kara Rogers (auteure en science naturelle et biomédicale) cet article présente de manière succincte et équilibrée les travaux de Milgram. Certaines critiques sont évoquées, notamment celles de Perry (2013) – sans pour autant la citer – sur le stress des participants et le débriefing partiel de Milgram ne révélant qu'après un long moment le caractère fictif de l'expérience.

Encore une fois ici, on voit que la taille de l'article n'est pas liée à la présence ou l'absence de critique, le passage sur les expériences de Milgram de 596 mots est plus court que l'article d'Universalis.

1.2.2. Médias de masse

Si on regarde en détail les articles de médias de masse, ils sont plutôt récents (entre 2014 et 2018) excepté l'article de *Sciences Humaines* qui date de 2008. Parmi les onze articles recueillis, trois adoptent une posture critique par rapport à la VM. Il s'agit de :

– L'article de *Slate* (Pottier, 2014), « A-t-on mal interprété l'expérience de Milgram, une des plus célèbres de l'histoire de la psychologie ». Cet article se réfère principalement aux travaux de Haslam, Reicher, Millard et McDonald (2015), et donc présente le modèle théorique du « suiveur engagé » en tant que substitut du modèle de « l'état agentique » de Milgram. De plus, cet article présente les recherches de Milgram comme très problématiques du point de vue éthique, mais sans donner de référence exacte. Malgré tout, l'auteur maintient l'idée d'une obéissance aveugle dans sa conclusion, ce qui dénature le concept de « suiveur engagé ».

– l'article de *Le Temps* (Ulmi, 2014), « L'art de l'électrochoc : les mensonges de "l'expérience de Milgram" » adopte d'emblée une posture très critique à la VM. L'auteur critique à la fois la méthodologie et l'éthique en se référant à l'ouvrage de Perry (2013) et à la théorie en citant les travaux d'Haslam et al. (2014). En s'appuyant sur Perry (2013), il suggère que Milgram a volontairement ignoré certains résultats (sur l'étendue de la désobéissance et la crédibilité de l'expérience notamment) pour bâtir sa théorie. De la même manière, est évoquée l'arrivée très tardive du débriefing contrairement à ce qu'affirmait Milgram. L'auteur critique aussi le lien entre l'expérience et le nazisme en s'appuyant sur une critique de la « banalité du mal » d'Hannah Arendt, source d'inspiration de Milgram. Finalement, l'auteur de l'article va jusqu'à affirmer que « l'expérience de Milgram » correspond à une forme de « science spectacle » sans aucune pertinence scientifique réelle.

– L'article d'*Internetactu* (Sussan, 2018), « Retour décevant sur l'expérience de Milgram » se réfère uniquement à l'ouvrage de Perry (2013) et fait référence à un article du

New Scientist (2018) également rédigé par Gina Perry. Il évoque ainsi les principales critiques de Perry (2013), notamment les problèmes méthodologiques, les problèmes de validité de l'expérience (crédibilité de l'expérience) et les doutes exprimés par Milgram, lui-même, dans ses notes personnelles. Finalement, l'auteur associe ces critiques à une crise généralisée à l'ensemble des sciences sociales.

Parmi les autres articles, cinq d'entre eux (Bernichan, 2017 ; « Expériences de Milgram : 50 ans plus tard », 2017 ; « L'expérience de Milgram confirmée », 2017 ; Thibert, 2017 ; « Torture : L'expérience de Milgram se confirme encore aujourd'hui », 2017) sont consacrés à la réplication de l'expérience de Milgram par Doliński et al. (2017). Les trois autres (Fitch Boribon, 2018 ; Guéguen, 2008 ; Lichté, 2015) consistent en une vulgarisation de la VM. Ces 8 articles adoptent tous une posture favorable à la VM et ne présentent aucune critique. L'article de *Sciences Humaines* (Guéguen, 2008) est antérieur aux critiques récentes, mais les autres articles sont tous publiés entre 2015 et 2018 et donc postérieurs aux critiques récentes majeures.

Au-delà de l'absence de critique, on retrouve dans ces articles des confusions et exagérations récurrentes à propos des résultats et de leur interprétation. Typiquement le taux d'obéissance de 65% (correspondant aux résultats de la variante « Trouble cardiaque » et de la variante « feedback à distance ») est très fréquemment évoqué. Cependant il est régulièrement associé à des variantes qui n'ont pas obtenu ce taux d'obéissance (e.g. la variante « feedback vocal » avec 62,5% d'obéissance, ou la variante « proximité » avec 40% d'obéissance), voire au taux d'obéissance moyen sur l'ensemble des variantes (en réalité de 43,6%, d'après Haslam, N. et al., 2015). Aussi des exagérations courantes apparaissent comme l'usage du lexique de la torture et l'assimilation aux crimes nazis (e.g. « L'expérience de Milgram confirmée : c'est la circonstance qui fait le nazi », titre de l'article de *SputnikNews*). Il est intéressant de noter l'implication de psychologues (notamment de psychologues sociaux) dans plusieurs articles, prenant systématiquement une position favorable à la VM. Nicolas Guéguen (professeur de psychologie sociale et notamment auteur d'un ouvrage sur la soumission à l'autorité : Guéguen, 2010) est auteur de l'article de *Sciences Humaines* (2008). Peggy Chekroun (professeure en

psychologie sociale) et Nicolas Guéguen, encore, commentent la véracité et l'importance des expériences de Milgram dans l'article du *Figaro* (Thibert, 2017). Pierre Schepens (psychiatre) commente et valide la VM dans l'article de *RTBF* (Fitch Boribon, 2018), tout comme Jérôme Lichté (psychologue clinicien) auteur de l'article de *France Info* (Lichté, 2015).

Une nouvelle fois, la taille de l'article n'est pas un facteur pertinent pour expliquer la présence ou l'absence de critique : les trois articles présentant une critique se situent entre 551 et 1413 mots ($M = 895$) quand les autres articles se situent entre 393 et 1194 mots ($M = 804$).

1.2.3. Médias alternatifs

À propos des articles de médias alternatifs, sur les 10 liens analysés, un seul présente des critiques convenablement citées. Celui-ci (« Les mensonges de "l'expérience de Milgram" », 2018) retranscrit simplement deux des articles cités plus tôt (Ulmi, 2014 ; Sussan, 2018) ainsi qu'une vidéo, critiques envers la VM. Tous les autres articles prennent une position favorable à la VM et vont même souvent distordre et exagérer l'interprétation des résultats de Milgram. Cependant, on trouve de brèves évocations de la controverse éthique ou méthodologique autour des travaux de Milgram dans quatre de ces articles, mais sans aucune référence et toujours orientées de manière favorable à la VM. L'absence de critiques et notamment de références académiques dans ces articles n'est pas surprenante, puisqu'ils ne s'inscrivent pas dans la sphère académique. En outre, bien que certains de ces articles ont pu être rédigés par des psychologues ou des étudiants en psychologie, eux-mêmes s'appuient principalement sur des sources secondaires comme les manuels ou les cours (par exemple, il n'est pas si rare de constater des passages identiques sur différents sites sans pouvoir identifier le texte d'origine). La difficulté principale dans l'analyse de ces sites est qu'il est souvent compliqué d'avoir toutes les informations concernant la date de publication ou l'auteur des articles et donc de savoir s'ils sont antérieurs ou postérieurs aux récentes critiques majeures. Par conséquent, pour ces textes, nous nous intéressons principalement aux distorsions caractéristiques du sens commun.

Tout comme dans les articles de médias de masse, nous constatons que la majorité de ces textes se focalisent principalement sur la condition la plus connue (feedback vocal). 5 de

ces articles évoquent l'existence d'autres variantes, mais seulement un fait état des variations du taux d'obéissance. On retrouve aussi des confusions similaires à celles des articles des médias de masse, comme le taux de 65% d'obéissance faussement associé à la condition « feedback vocal » (62,5% d'obéissance en réalité). De la même manière, les associations au contexte de la seconde guerre mondiale et au champ lexical de la torture sont également récurrentes.

Cependant, là où ces textes se démarquent des articles de médias de masse et des encyclopédies, c'est dans la place et la signification qu'ils donnent à la thématique du conflit entre la conscience et l'obéissance. En effet, cette thématique est évoquée dans la majorité de ces textes (7 sur 10) alors qu'elle est quasiment absente des autres articles (une seule occurrence dans l'article : « Expériences de Milgram : 50 ans plus tard », 2017). La conscience renvoie ici à l'individu autonome, à sa force morale, à son libre arbitre et à sa capacité à résister à l'autorité et aux pressions sociales : « La conscience est la principale clé permettant de contrecarrer les abus d'autorité. La développer et la nettoyer des fonctionnements parasites de la conscience fausse entraîne le déploiement du discernement et de la solidarité [...] » (Abadie, 2011). L'expérience est appréhendée dans un prisme moral, opposant l'individu bon et rationnel à l'obéissance aveugle et irrationnelle provoquée par les pressions d'une autorité malveillante. Cette expérience permettrait par exemple de « comprendre pourquoi les bonnes personnes, dans certaines circonstances, peuvent devenir très cruelles » (Sanfeliciano, s. d.). Si nous trouvons plusieurs occurrences du champ lexical de la « cruauté » ou de la « torture », ce n'est pas tant une manière d'expliquer l'obéissance par une disposition individuelle, mais plutôt un moyen d'accuser le caractère immoral de l'obéissance. Certes « l'individu sous influence » commet des actes cruels, mais parce qu'il a été transformé, contraint par les pressions situationnelles : « Au niveau individuel, si nous voulons éviter de tomber dans l'obéissance aveugle, il est important d'avoir à l'esprit que tout le monde est capable de tomber face à la pression d'une situation » (Sanfeliciano, s. d.).

En outre, cette dualité s'inscrit directement dans l'opposition plus globale entre individu et société, comme le suggère le parallèle qu'un des articles fait entre les recherches de Milgram

et la thèse de Le Bon sur la psychologie des foules : « Ces résultats bouleversent nos idées reçues sur les individus libres composant un pays démocratique. En effet, si les deux tiers d'une population réputée civilisée sont capables de torturer quelqu'un qu'ils ne connaissent pas, sous les ordres d'une autorité dévoyée, cela expliquerait en partie le phénomène d'entraînement irrationnel d'une foule manipulée en vue de la perpétration d'un génocide. Gustave Le Bon le démontrait déjà, au XIXe siècle, dans son ouvrage célèbre *La Psychologie des foules* (1895) » (« Expérience de Stanley Milgram – Soumission à l'autorité », s. d.)

1.3. Discussion

Les informations que nous avons recueillies sont en accord avec les résultats et interprétations de Griggs et Whitehead (2015a, 2015b). Si trois des articles de médias et les articles *Wikipédia* et *Britannica* font état de critiques par rapport à la VM, les dix-neuf autres (en excluant : « Les mensonges de "l'expérience de Milgram" », s. d., qui ne fait que retranscrire des articles de presse présents dans le corpus) ne présentent aucune critique. De plus, toujours en accord avec les observations de Griggs et Whitehead, lorsque des experts en psychologie sociale sont impliqués dans l'article, soit en tant qu'auteur, soit interviewé par l'auteur, ils ont tendance à se positionner favorablement à la VM. Cela suggère que les expériences Milgram ont acquis un statut de classique incontesté (Griggs & Whitehead, 2015a, 2015b). Ainsi, soutenir la VM reviendrait à soutenir un symbole démontrant l'importance et l'utilité de la psychologie sociale (Stam et al., 1998). De ce soutien, en apparence unanime, ressort l'idée selon laquelle la VM serait un fait expérimental alors que de nombreux travaux montrent que la situation est en réalité complexe et ambiguë (Gibson, 2019a ; Perry, 2013).

Par ailleurs, les ouvrages d'introduction en psychologie sociale tiennent fonction de « conservation du savoir » (Stam et al., 1998, p. 156) et de persuasion ciblant les étudiants en psychologie, mais les textes analysés ici révèlent un aspect différent. Les articles de médias de masse et de médias alternatifs en particulier relèvent du sens commun qui prend forme dans la vulgarisation scientifique et les discussions ordinaires. Les distorsions y sont plus fréquentes et rendent compte des processus d'objectivation et d'ancrage à l'œuvre dans la pensée sociale. L'analyse met notamment en lumière l'importance de la dimension morale. En effet, nous avons

pu constater dans ces articles que la présentation des travaux de Milgram est associée aux conduites cruelles et criminelles comme la torture et les crimes de guerre. Pour le grand public, « l'expérience de Milgram » décrit alors une démonstration scientifique de l'existence d'une influence effrayante et puissante qui donne une explication de ces conduites. Plus particulièrement, dans les articles de médias alternatifs, la complexité et la multiplicité des facteurs situationnels affectant l'obéissance se réduisent au conflit individuel entre la *conscience* et la *soumission*. Cette tension interne figure des questions existentielles, évoquant par exemple le libre arbitre et l'intention ; et des problèmes moraux, notamment à travers l'incarnation de l'autorité à la fois « légitime » et « malveillante ». L'influence de l'autorité, vient alors lier les deux pôles de cette dualité, donnant forme à un schéma d'ensemble imagé et cohérent : l'individu bon et autonome se transforme sous la pression de l'autorité en « individu sous influence » capable d'exécuter des ordres cruels. L'ensemble de ce schéma est alors contenu dans la simple formule « obéissance aveugle » qui permet à la fois de résumer ce qui se joue dans l'expérience de Milgram et d'interpréter ces phénomènes de la vie sociale. L'illustration la plus flagrante de l'application de cette grille d'interprétation est l'assimilation des crimes de guerre à des crimes d'obéissance (Kelman & Hamilton, 1989), avec en tête de liste les crimes nazis qui sont intimement liés au paradigme de Milgram par le contexte temporel et culturel.

En préface d'une édition française récente de « Soumission à l'autorité » de Milgram, Beauvois (2017) exprime son regard sur les concepts d'obéissance et de liberté et leur articulation ambiguë avec le concept d'état agentique. Il explique notamment que « cette interprétation [i.e. l'état agentique] n'est choquante que si l'on suppose que la personne humaine est toujours, ou au moins habituellement, notamment dans un pays libre, un individu autonome [...] » (Beauvois, 2017, p. 14). Selon lui, la prévalence des valeurs de liberté dans les sociétés libérales et démocratiques nous conduit à négliger la réalité des rapports spontanés d'obéissance auxquels nous sommes confrontés en tant qu'*agents sociaux*. Cela conduirait, par conséquent, à s'étonner de cet état agentique affirmant que les actes réalisés sont indépendants des croyances et valeurs de l'individu, voire à le considérer comme « un état d'exception suscité par des consignes folles et/ou une situation "artificielle" » (Beauvois, 2017, p. 17). L'analyse

des textes du corpus de notre étude s'accorde en partie avec cette interprétation. La dualité conscience-soumission, ainsi que les nombreuses références aux libertés politiques constatées (tant du côté de l'oppression que de la résistance) témoignent effectivement d'une interprétation individualiste de l'obéissance. Cependant, ce constat suggère plutôt que l'autonomie et l'obéissance passive sont comme les deux faces d'une même pièce. En partant du présupposé qu'en règle générale l'individu agit de manière autonome, et face au constat qu'une personne agit contre sa volonté, contre son libre arbitre, nous ne pouvons que conclure qu'il a été manipulé (Sripada, 2012), et donc qu'une puissante force d'influence existe pour aliéner cet individu. Ainsi, la primauté de l'individu libre et autonome est en réalité le point de départ par lequel on aboutit à cette conception passive et asymétrique de l'influence.

En outre, bien que Milgram (1979) déplore les distorsions à l'œuvre dans les vulgarisations de ses recherches, il n'y est lui-même pas étranger. En effet, son documentaire *Obedience* pourrait s'inscrire pleinement dans le phénomène de « discours spectacle de la science » décrit par Roqueplo (1974) pour caractériser une certaine forme de transmission du savoir scientifique dans laquelle l'épistémologie scientifique laisse la place au sens commun. Alors même que l'objectif initial et officiel de Milgram dans la production de ce documentaire est de construire un support à destination des scientifiques souhaitant répliquer ces expériences, c'est un second objectif qui s'impose : celui d'avertir le monde des dangers de l'obéissance (Millard, 2014 ; Perry, 2015). Milgram se saisit des enjeux du procès d'Eichmann à Jérusalem, et les remet en scène avec des hommes ordinaires (« The Everymen », Millard, 2014), ce qui a pour effet d'accentuer le caractère dramatique et moral de la situation. Il reprend ainsi le fil narratif de la tragédie grecque : « des gens faisant de mauvaises choses, choses par ailleurs contraires à leur caractère et à leurs engagements éthiques, en raison de circonstances dont l'origine ne leur appartient pas » (Nussbaum, 1986, p. 29). Il sélectionne et monte les images de manière à souligner ce qui lui semble essentiel, c'est-à-dire l'état agentique, quitte à négliger les données issues des conditions dans lesquelles ces images ont été enregistrées (Millard, 2014

; Perry, 2015)²⁵. Son documentaire prend ainsi la forme d'un « drame moral » dans lequel on observe les conséquences de l'obéissance aveugle sur l'individu (Millard, 2014). Et bien qu'il ait d'abord circulé en tant que support éducatif, il a été projeté au grand public à partir de 1970 notamment lorsque l'affaire du massacre de My Lai concentre l'attention. Aujourd'hui, il est toujours largement utilisé dans les cours de psychologie et on en trouve de multiples versions (complètes, sectionnées, commentées) gratuitement sur les plateformes de vidéo en ligne.

Ainsi, les distorsions constatées dans les discours de sens commun ne semblent pas si différentes de celles que Milgram fait lui-même derrière le miroir sans tain. Elles partent d'une prémisse similaire : l'individu est autonome et rationnel par nature ; et aboutissent à une conclusion similaire : il existe de puissantes et dangereuses influences capables d'aliéner l'individu, le transformant en agent obéissant aveuglement. Le paradigme de Milgram actualise alors d'anciennes conceptions de l'influence (hypnose, magnétisme animal...) qui ont elles aussi connu leurs heures de gloire, fascinant les populations et faisant émerger des spécialistes maîtrisant ces incroyables forces (exorcistes, magnétiseurs, hypnotiseurs). En mettant en scène, par une expérience dramatique, les puissants et aliénants mécanismes d'influence comme le faisaient certains disciples de Mesmer ou de Charcot, Milgram renoue avec la tradition des hypnotiseurs de spectacles, qui aujourd'hui ont pris la forme de shows télévisés. La thèse de Milgram illustre une influence irréductible et parasitaire dans le contexte propice de l'après-Seconde Guerre mondiale, pointant une force invisible et irrésistible conduisant à l'obéissance aveugle. C'est la leçon morale véhiculée par Milgram qui capte l'attention et qui conduit à négliger la validité (ou l'invalidité) scientifique de ses travaux (Brannigan, 1997, 2004).

Par ailleurs, la persistance de la VM constatée par Griggs et Whitehead (2015a, 2015b) dans les manuels d'introduction et dans l'analyse du corpus de notre étude peut aussi s'expliquer par l'importance et la pertinence qu'elle donne à la psychologie sociale et à ses représentants dans la société. On peut percevoir une analogie avec le travail de Latour (1984)

²⁵ En effet, Millard (2014) a mis en évidence que seulement 35% des participants filmés de la variante 25 (c'est-à-dire la réédition filmée de la variante 5 « trouble cardiaque ») ont obéi jusqu'au bout. Cela signifie que les images utilisées par Milgram ne correspondent pas aux résultats qu'il met en avant (les 65% d'obéissance de la condition 5).

sur l'émergence et le succès des idées pastoriennes. Selon lui, ce qui constitue la force du modèle pastorien, c'est qu'il « recompose la société », rendant saillant un « agent invisible » et puissant qui modifie les rapports sociaux et permet d'expliquer des phénomènes déconcertants, faisant ainsi place aux « montreurs de microbes ». À l'instar des agents infectieux, l'influence est perçue comme une force invisible envahissant et perturbant l'état interne individuel. Or, comme le suggère Le Texier (2018, p.227) dans son ouvrage sur Zimbardo, une « présentation inquiétante » de ces travaux sur l'influence donne une place importante aux psychologues, car « si les masses peuvent être ainsi les jouets de ressorts obscurs, alors nous avons besoin de psychologues pour les comprendre et les gouverner. »

Cette étude ne fournit pas une analyse systématique ou structurale des représentations de la soumission à l'autorité de Milgram. En outre, cette étude est limitée par son corpus de textes modeste et dépendant du moment auquel est faite la recherche. En effet, les résultats d'une recherche de ce type varient et sont donc situés temporellement et socialement. Par exemple, celle-ci a été effectuée en 2018 et lorsqu'on fait la même recherche en 2023 de nouveaux articles sont apparus faisant intervenir des auteurs critiques de l'état agentique comme Haslam (Le Monde, 2023) ou des expériences innovantes comme celle de Bègue et Vezirian (2021). De plus, ce type d'analyse est inévitablement orientée par le regard subjectif du chercheur. Notre étude donne un aperçu de la réception et des distorsions des travaux et de la théorie de Milgram dans le sens commun. Pour compléter ce travail, et appréhender plus concrètement les représentations de l'obéissance et leurs fonctions, il nous faut maintenant observer et analyser le processus d'interprétation d'une situation d'obéissance dans un contexte plus précis.

2. Etude 2 – Représentations naïves de l’obéissance : impacts de la valence de l’acte et de la relation autorité-subordonné sur l’interprétation d’une situation d’obéissance

L’étude 1 montre que les travaux de Milgram, ainsi que son modèle de l’état agentique, sont majoritairement décrits comme un consensus scientifique qui révèle une tendance de l’individu à obéir aveuglément aux autorités en place. La diffusion de cette conception de l’obéissance nourrit et vient s’ancrer dans une représentation négative de l’influence. Cette représentation est caractérisée par une lecture individualiste de l’influence qui accentue le contraste entre la source d’influence et sa cible. Dans le contexte d’une relation d’ordre hiérarchique, le pouvoir d’emprise de l’autorité réside dans son statut supérieur, son prestige, qui requiert l’obéissance du subordonné réduit à sa fonction de simple exécutant.

Les travaux sur les représentations de l’obéissance montrent par ailleurs que plusieurs conceptions coexistent (Passini & Morselli, 2010 ; Pozzi et al., 2014). D’un côté, l’obéissance peut être valorisée pour son aspect normatif : les règles, les lois et les autorités qui y sont associées sont consenties et sont bénéfiques pour la vie en groupe. Dans ce sens, un individu qui obéit fait preuve de responsabilité et d’altruisme. De l’autre, l’obéissance peut être considérée comme dangereuse lorsqu’elle est inconditionnelle et passive. Ce suivisme aveugle correspond à l’état agentique de Milgram et renvoie aux risques d’abus d’autorité. Cette antinomie fait état d’un paradoxe surprenant : l’obéissance implique la responsabilité lorsqu’elle est positive et l’absence de responsabilité lorsqu’elle est négative. Selon la saillance relative de ces deux conceptions de l’obéissance, l’interprétation d’une situation d’obéissance et de ses mécanismes psychologiques sous-jacents peuvent donc varier radicalement. Or certains facteurs pourraient constituer des déterminants de cette saillance relative et donc permettre de prédire l’interprétation d’une situation et les attributs mobilisés pour expliquer les comportements.

D’abord, la valence associée à l’acte semble déterminante. En effet, l’obéissance (comme la désobéissance) n’est pas négative ou positive en soi, sa valence est dépendante du contexte (Pozzi et al., 2014). On retrouve notamment une forme dualiste, distinguant les

obéissances « constructive » et « destructive » (Darley, 1995 ; Passini & Morselli, 2009). Darley (1995) définit l'obéissance constructive comme la capacité à dévier des ordres de l'autorité lorsqu'ils sortent du cadre légitime dans une situation donnée. Autrement dit, l'individu reconnaît la légitimité des objectifs généraux et partage ces objectifs, mais il a la capacité de remettre en question leur application dans une situation spécifique. L'obéissance constructive est aussi présente dans les représentations et correspond, selon Passini et Morselli (2009, 2010), à un acte conditionné par l'évaluation de la légitimité de l'ordre, sans délégation de responsabilité. Dans les deux cas, c'est le cadre de légitimité, dans une situation donnée, qui définit si l'individu obéit ou désobéit. Plus spécifiquement, il ne s'agit pas ici d'une remise en question de la légitimité de l'autorité, mais plutôt de la légitimité de l'ordre dans un contexte précis. Selon cette approche, la valence positive ou négative (constructive ou destructive) de l'acte d'obéissance peut donc être déterminée par la légitimité de la requête ou de l'ordre de l'autorité. Dans le cas d'un observateur qui doit interpréter une situation d'obéissance, on peut supposer que cette légitimité va reposer sur certaines informations données par le cadre situationnel (e.g. les conséquences de l'acte et les conditions dans lesquels il a été réalisé)

D'autre part, dans les représentations sociales de l'influence, la relation entre la source et la cible modère la valence associée aux effets de l'influence (Laurens, 2014a). En effet, lorsque la source est lointaine ou inconnue, l'influence exercée est perçue négativement alors que lorsqu'elle est proche, les effets de l'influence sont positifs. Plus spécifiquement, c'est la réciprocité de la relation qui est en jeu : lorsque la source est proche, il y a possibilité d'établir une relation réciproque et d'influencer celle-ci en retour alors que lorsque la source est lointaine ou inconnue, la relation est asymétrique et l'influence est unilatérale. Selon l'analyse de Laurens (2014a) ce type d'influence asymétrique négative est mobilisée pour expliquer un événement négatif affectant autrui. Ainsi, lorsque quelqu'un se conduit de manière étrange et que son comportement a des conséquences négatives, l'influence d'un tiers malintentionné peut permettre d'expliquer cette conduite. Ainsi, les conséquences de l'acte et le type de relation entre source et cible sont deux facteurs qui peuvent orienter l'interprétation par la mobilisation de différentes conceptions de l'influence.

Les conséquences sur l'explication de l'acte et le processus d'attribution

En matière d'interprétation, ce qui distingue l'obéissance constructive de l'obéissance destructive c'est d'abord l'intentionnalité attribuée à l'acte. En effet, les représentations distinguent l'obéissance faisant l'objet « d'un choix délibéré », de l'obéissance « sans réserve » (Pozzi et al., 2014). Cette dimension d'intentionnalité est importante notamment lorsqu'il s'agit d'expliquer l'acte et d'attribuer la responsabilité. En effet, selon Heider (1958), l'intentionnalité associée aux comportements est ce qui distingue les deux modèles conceptuels de perception et d'explication du comportement humain : la causalité impersonnelle, appliquée aux comportements humains non intentionnels et aux objets et événements physiques ; et la causalité personnelle, mobilisée lorsqu'un agent humain accomplit une action intentionnelle. Plus précisément, selon Malle (2008, p. 168), « les événements perçus comme non intentionnels sont expliqués par des causes qui ont mécaniquement provoqué l'évènement ; ceux qui sont perçus comme intentionnels sont généralement expliqués par les motivations pour lesquelles l'agent a agi ». Ainsi, la perception d'intention dans la conduite de l'agent conduit l'observateur à assumer la position de l'agent pour inférer les raisons (i.e ses états mentaux, croyances, désirs) de son intention d'agir. Comme Reeder et al. (2008) le montrent dans une série d'étude, ce modèle s'applique à des observateurs à qui l'on demande d'interpréter la conduite d'un sujet de Milgram. Leurs résultats montrent notamment que les observateurs utilisent les informations concernant le contexte de l'action pour inférer les raisons d'agir du sujet. En outre, lorsque des informations suggèrent un décalage entre les raisons d'agir et l'action effectuée, notamment lorsque l'agent est contraint, alors l'intentionnalité perçue est réduite (Monroe & Reeder, 2011).

D'autre part, les représentations sociales et les théories implicites de comportement constituent une source d'informations pour interpréter un événement et « l'expliquer d'une façon familière » (Jodelet, 1984, p. 382). Face à une nouvelle situation, le système de représentation forme une base à partir de laquelle l'individu fait sens de la situation et fait intervenir des prototypes permettant de catégoriser et juger l'objet. Typiquement, Hamilton (1978b, 1986) met en évidence que l'attribution de responsabilité dans un cas de crime d'obéissance dépend de la représentation de la relation hiérarchique dont dispose celui qui juge.

Plus précisément la manière dont les rôles d'autorité et de subordonné sont définis induit des attentes spécifiques qui modulent l'interprétation de l'acte commandé. Par exemple, admettre que le rôle du soldat est d'obéir systématiquement aux ordres de ses supérieurs conduit à nier sa responsabilité pour les actes commis et considérer qu'il est injuste qu'il soit mis en accusation lors d'un procès (Hamilton, 1978b, 1986). Les travaux qui se sont intéressés aux théories implicites dans le champ du leadership ont également mis en évidence l'existence de divers prototypes de meneur et de suiveur renvoyant à des caractéristiques qui définissent comment un meneur/suiveur se conduit, ou devrait se conduire (Lord et al., 1984 ; Sy, 2010). Ces théories implicites sont utilisées par les individus pour expliquer les comportements et pour orienter leurs propres comportements. En conséquence, le même comportement peut être interprété différemment selon le prototype saillant auquel il est rapporté. Par exemple, un chef donnant son opinion lors d'une réunion peut simultanément être perçu comme une expression du rapport hiérarchique par un individu (i.e. un ordre à suivre directement), et comme un rapport de collaboration par un autre individu (i.e. une recommandation à débattre). Symétriquement, la conduite d'un subordonné peut être perçue comme passive (i.e. suivisme aveugle) ou comme active (i.e. engagement productif et enthousiaste). Ainsi, les prototypes identifiés dans les théories implicites de meneur et de suiveur semblent aussi renvoyer aux attributs des différentes conceptions de la relation d'autorité dans les représentations de l'obéissance.

L'objectif de la présente étude est de déterminer si la manipulation de facteurs contextuels (i.e. valence de l'acte et relation autorité-subordonné) peut effectivement orienter l'interprétation d'une situation d'obéissance. Dans un premier temps, les participants étaient exposés à une vignette présentant le cas d'une infirmière administrant à un patient une dose dangereuse d'un médicament sous les ordres d'un médecin. Trois variables contextuelles ont été introduites dans la vignette : la « proximité » entre le médecin et l'infirmière (interaction par téléphone vs. face-à-face), la « connaissance » entre le médecin et l'infirmière (l'infirmière ne connaît pas/connait peu le médecin vs. l'infirmière connaît/connait très bien le médecin)²⁶,

²⁶ La variable « connaissance » était, à l'origine, constituée de 4 modalités qui ont été regroupées pour finalement aboutir à deux modalités.

et les « conséquences de l'acte » (l'état du patient s'améliore vs. se dégrade)²⁷. L'interprétation et le jugement de l'acte des participants ont été recueillis par une question ouverte et quelques mesures classiques de l'interprétation d'une situation d'obéissance telles que la distribution de responsabilité ou la prédiction du taux d'obéissance de soi et d'autrui (Blass, 1996 ; Hamilton, 1986). En outre, l'étude a été conduite sur deux échantillons distincts, un groupe d'étudiants en psychologie, familier avec les travaux de Milgram, et un groupe d'étudiants hors psychologie, non familier avec les travaux de Milgram.

D'après la littérature présentée, on peut poser plusieurs hypothèses quant à l'influence de ces facteurs. (H1) Une influence proche (vs. lointaine) mobilise plutôt une représentation de relation d'influence réciproque et active (vs. asymétrique et passive). (H2) De la même manière plus l'infirmière et le médecin se connaissent personnellement, plus la représentation saillante correspondra à une relation réciproque et active (vs. asymétrique et passive). (H3) Des conséquences négatives (vs. positives) conduiront à mobiliser une représentation de relation asymétrique et passive (vs. réciproque et active) de l'influence. (H4) Ces effets seront modérés par la familiarité avec les travaux de Milgram : cette familiarité aura tendance à renforcer l'explication de l'obéissance mise en avant par les travaux de Milgram (soumission passive à l'autorité du médecin) et à atténuer l'effet des variations contextuelles expérimentales.

2.1. Méthode

2.1.1. Participants

320 participants ont répondu au questionnaire dont 160 étudiants en L1-L2 de psychologie à Rennes 2, et 160 étudiants de Rennes 1 recrutés à la bibliothèque universitaire sur le site de Beaulieu. Les participants étaient volontaires et n'ont pas été rémunérés.

²⁷ Une autre variable était également initialement présente dans la vignette, l'étiquette associée à la prescription du médecin (ordre vs. demande). Les analyses concernant cette variable ne sont pas présentées dans le cadre de cette étude, car il s'agissait d'une variable secondaire qui n'a finalement aucun effet sur les mesures présentées.

L'échantillon final comprend 316 individus²⁸ ($M_{\text{âge}} : 20.95, ET_{\text{âge}} = 3.75$) dont 24% d'hommes et 76% de femmes.

2.1.2. Vignette

Le questionnaire présente une vignette (voir Encadré 2) dont le scénario est inspiré de l'expérience de Hofling et al. (1966).

Encadré 2. Vignette d'une situation d'obéissance (étude 1)

Dans l'hôpital où elle travaille, une infirmière **reçoit l'appel téléphonique/voit un médecin qu'elle connaît très bien/qu'elle connaît/qu'elle connaît peu/qu'elle ne connaît pas**. Il lui demande de donner une dose d'un médicament inhabituel à un patient. Quand l'infirmière lui rappelle que, selon les règles de l'hôpital, cette demande doit être préalablement donnée par écrit et signée, le médecin lui répond qu'il doit d'abord voir un autre patient et qu'il remplira le formulaire plus tard, mais qu'il souhaite que le médicament prenne effet le temps qu'il arrive. L'infirmière va chercher le médicament dans la réserve et constate que la dose **demandée/ordonnée** par le médecin correspond au double de la dose maximale indiquée sur le flacon. L'infirmière prépare la dose **demandée/ordonnée** par le médecin et l'administre au patient. Une heure après cette administration l'état du patient **s'aggrave/s'améliore** considérablement.

Variable 1 : « proximité », 2 modalités (interaction par téléphone vs. face-à-face)

Variable 2 : « connaissance », 4 modalités (connaît très bien vs. connaît vs. connaît peu vs. ne connaît pas)

Variable 3 : « conséquences », 2 modalités (négatives vs. positives)

(Variable 4, non utilisée dans les analyses : « nature de la prescription », 2 modalités (demande vs. ordre))

Afin de faciliter les analyses pour la variable « connaissance », les quatre modalités ont été regroupées en deux catégories : une catégorie qui représente un niveau faible de connaissance, regroupant les modalités « ne se connaissent pas » et « se connaissent peu » ; et une catégorie

²⁸ Quatre participants dans le groupe des étudiants hors psychologie ont été exclus, car ils ont déclaré avoir une familiarité avec les travaux de Milgram.

qui représente un niveau fort de connaissance regroupant les modalités « se connaissent », et « se connaissent très bien ».

2.1.3. Mesures

La lecture du scénario est directement suivie d'une question ouverte qui demande aux participants d'expliquer la conduite de l'infirmière (« **Que pensez-vous de cette situation et de la conduite de l'infirmière ?** Comment l'expliquez-vous ? A-t-elle raison ? ... »). Cette question ouverte est destinée à recueillir le sens que donnent les participants à cette situation et à déterminer s'ils perçoivent de la soumission à l'autorité telle que Milgram l'entend c'est-à-dire l'apparition d'un « état agentique » ou bien plutôt une collaboration entre infirmière et médecin.

Des questions fermées tirées des post-questionnaires de Milgram, des expériences de Blass (1996) et de celles d'Hamilton (1986) sur l'interprétation de la soumission à l'autorité sont ensuite posées aux participants. Deux questions binaires (réponse par Oui/Non) ont été utilisées : « l'infirmière a-t-elle eu raison de respecter la demande du médecin ? » ; « vous-même, accepteriez-vous une telle demande ? ». On demande aussi aux participants quelle proportion d'infirmières/infirmiers accepterait une telle demande d'après eux. Et enfin les participants devaient distribuer la responsabilité entre le médecin et l'infirmière par rapport à l'évolution de l'état du patient.²⁹

2.1.4. Création des catégories pour le codage de la réponse ouverte

Afin d'organiser les catégories de codage, nous nous sommes appuyés sur les dimensions proposées par Malle et al. (2000) pour l'analyse des explications naïves des comportements. Afin de renforcer la fiabilité du codage, l'ensemble de la grille a fait l'objet d'un double codage sur 20% de l'échantillon (65 participants sur 316 au total). Deux grandes dimensions sont distinguées : les « explications par des motivations » et les « explications par l'histoire causale des motivations » (HCM).

²⁹ Les mesures utilisées dans le questionnaire sont affichées en ANNEXE B, encadré B7.

Les explications par la motivation expriment les raisons ou motivations subjectives pour lesquelles l'agent a agi. Ces raisons prennent la forme de désirs, de croyances ou de choix, qui sont donc des « états mentaux représentationnels » (Malle et al., 2000, p. 311). Cette forme d'explication représente donc des actions intentionnelles, motivées par des raisons subjectives. En outre, elle nécessite que l'observateur prenne le point de vue de l'agent, par exemple : « pourquoi l'infirmière a-t-elle administré le médicament ? Parce qu'elle voulait aider le patient à guérir. »

Les explications par l'histoire causale des motivations regroupent des facteurs objectifs qui se trouvent dans l'histoire causale des raisons, mais qui ne sont pas eux-mêmes des raisons. Ce sont des facteurs objectifs, dans le sens où l'observateur ne suppose pas que l'agent les a considérés subjectivement lorsqu'il a décidé d'agir. Ces facteurs peuvent être des mécanismes inconscients, la personnalité ou la culture de l'agent ainsi que des éléments du contexte situationnel immédiat. Par exemple : « pourquoi Marie a-t-elle acheté un nouvel ordinateur ? Parce que c'était une situation d'urgence. »

Une troisième grande dimension a été utilisée pour organiser les catégories, la dimension du jugement. En effet, le jugement porté sur le comportement se mêle à l'explication. Les observateurs expriment ce que l'infirmière ou le médecin « aurait dû » ou « n'aurait pas dû » faire et donnent leur propre avis sur la situation. Ils expriment ainsi leurs conceptions des rôles des protagonistes et d'à quel point ces rôles ont été respectés.

Après une première lecture complète des verbatim, 15 catégories (visibles dans le Tableau 1) ont été créées et associées à l'une de ces trois dimensions.

Parmi les HCM nous avons distingué deux catégories :

- Les éléments situationnels associés aux conditions expérimentales (3 sous-catégories : proximité, connaissance, conséquences)
- Les éléments originaux exprimés pour expliquer l'acte d'autre part (3 sous-catégories : urgence/stress, statut, déresponsabilisation)

D'autre part, parmi les motivations, nous avons distingué également deux catégories :

- Les motivations qui déterminent l'acte, qui sont cohérentes avec l'acte (5 sous catégories : peur, devoir, accord avec le médecin, expertise du médecin, confiance)
- Les motivations contraires à l'acte (pas de sous-catégories).

Enfin, pour la dimension du jugement, nous avons codé l'utilisation de traits négatifs pour caractériser l'acte et nous avons créé deux catégories qui renvoient au jugement global de l'acte en référence à l'obéissance de l'infirmière (obéissance constructive et obéissance destructive). Plus précisément, il s'agit des conceptions du rôle de l'infirmière et au respect des règles de l'hôpital lorsqu'elles étaient exprimées par les participants. Lorsque les participants indiquaient que l'infirmière s'était bien comportée au regard de son rôle, que son acte était réfléchi et qu'elle suivait un médecin légitime, la réponse était codée en obéissance constructive. À l'inverse, lorsque les participants exprimaient que le rôle de l'infirmière aurait dû la conduire à désobéir au médecin illégitime (les règles de conduite étaient alors mises en opposition et considérées comme supérieures à l'autorité du médecin), la réponse était alors codée en obéissance destructive.

De plus, afin d'avoir une visualisation globale sur les explications exprimées par les participants pour la conduite de l'infirmière, nous avons ajouté une dimension plus générale constituée de trois catégories.

Une première catégorie (Soumission passive) permettait de coder les explications basées sur la passivité de l'infirmière face à l'autorité du médecin. La « soumission passive » correspond à l'obéissance aveugle, la déresponsabilisation, la passivité de l'infirmière :

- Participant 17 : « Elle a obéi bêtement sans réfléchir, car c'est un supérieur qui lui l'a ordonné. »
- Participant 67 : « La conduite de l'infirmière est irresponsable, elle se soumet à une autorité et exécute une tâche qu'elle ne devrait pas accomplir sous prétexte qu'elle se sent déresponsabilisée de toutes conséquences, car une force supérieure lui a demandé de le faire. »

- Participant 73 : « Il s'agit de la soumission à l'autorité. L'infirmière fait ce que le médecin dit même si elle sait qu'elle ne doit pas le faire, car son statut est inférieur à celui du médecin. »
- Participant 289 : « L'infirmière obéit à un ordre, sans remettre en question l'autorité du médecin. Démarche irréfléchie de l'infirmière. Relation de dominance où le médecin semble être le seul doué de jugement. »

Une deuxième catégorie (Autre explication) recueillait toutes les autres explications utilisées sans les distinguer entre elles. On y retrouve certes souvent une forme d'obéissance, mais qui n'implique pas la passivité de l'infirmière, mais au contraire fait intervenir ses propres motivations :

- Participant 211 : « Elle reçoit une demande d'un médecin en qui elle a confiance et qu'elle connaît et pense agir pour le bien du patient malgré ses réserves. »
- Participant 259 : « Elle a respecté son supérieur et a fait preuve de confiance. »
- Participant 9 : « Étant donné que c'était un médecin, pour elle, il a les connaissances et la vérité donc elle ne voulait pas aller contre ses décisions. »
- Participant 304 : « L'infirmière a ici fait confiance à la compétence du médecin et à son jugement »

L'infirmière garde ici ses capacités de jugement et de prise de décision, elle est responsable de son acte :

- Participant 13 : « L'infirmière doit prendre une décision qui peut avoir des conséquences négatives comme positives, son choix est néanmoins déterminé par le fait qu'elle connaisse bien le médecin en question et doit lui faire confiance au point de négliger le règlement et avoir rendu service à un patient »

Enfin, la dernière catégorie (Pas d'explication) était utilisée lorsqu'aucune explication n'était exprimée, c'est-à-dire lorsque les participants exprimaient uniquement des éléments de jugement.

Tableau 1*Grille de codage de l'interprétation d'une situation d'obéissance*

Dimensions	Catégories	Sous-catégories	Verbatims / explications de la catégorie
HCM	Rappel conditions expérimentales	Proximité (téléphone vs. vive voix)	« ordre par appel téléphonique »
		Connaissance (faible vs. forte)	« elle ne connaît pas le médecin » ; « elle connaît très bien le médecin »
		Conséquences (positif vs. négatif)	« l'état du patient s'est aggravé » ; « l'état du patient s'est amélioré »
	Explication de l'acte	Urgence perçue de la situation, stress	« le manque de temps » ; « il se peut qu'à ce moment précis le patient était en crise »
		Statut	« le médecin représente l'autorité » ; « le médecin est son supérieur hiérarchique »
		Déresponsabilisation	« L'infirmière se déresponsabilise de ce choix »
Motivations	À l'acte	Peur	« la peur de perdre son emploi ou d'être mal vu par un supérieur hiérarchique »
		Devoir	« Elle est partie du principe qu'il représentait l'autorité et qu'elle devrait lui obéir. »
		Accord avec le médecin	« L'infirmière face à l'état du patient a peut-être jugé bon de suivre les ordres du médecin » ; « elle a voulu suivre la décision du médecin en pensant être la bonne décision »
	Contraires à l'acte	Expert	« Pour l'infirmière, le médecin détient un savoir supérieur au sien »
		Confiance	
		Motivation contradictoire avec l'acte	« elle savait que la prescription était mauvaise » ; « elle pense que le médecin a tort »

	Traits négatifs		« irresponsable » ; « inconsciente » ; « bêtement » ; « faiblesse d'esprit »
Jugement		Obéissance constructive	Obéissance réfléchie, raisonnée ; Source légitime ; Valence positive
	Rôles	Obéissance destructive	Elle n'a pas été capable de désobéir alors qu'elle aurait dû Obéissance à une source illégitime ; Valence négative
		Soumission passive	Fort effet du statut ; Pas ou peu de motivations à l'acte Passivité de l'infirmière (pas de réflexion, ignore les éléments qui devraient l'alerter)
Général	Tendance explication	Autre explication	Explications non basées sur une passivité de l'infirmière face au médecin
		Pas d'explication	Absence d'explication ; Uniquement jugement

2.2. Résultats

2.2.1. Différences entre les étudiants en psychologie et les autres

Afin d'analyser les différences entre les deux groupes, d'un côté, les étudiants en psychologie, et de l'autre, les étudiants hors du parcours en psychologie, et ainsi évaluer l'impact d'une exposition aux travaux de Milgram et sa théorie de l'état agentique, des analyses de Khi-carré ont été conduites pour chacune des catégories. Les résultats, présentés dans le Tableau 2, mettent en évidence plusieurs différences significatives entre les deux groupes concernant l'interprétation de la situation.

En effet, les étudiants en psychologie évoquent plus souvent la supériorité de statut du médecin, et le mécanisme de déresponsabilisation que l'autre groupe. Les autres types d'explication de type HCM comme l'urgence de la situation hospitalière ou le stress subi par l'infirmière sont en revanche moins cités par les étudiants en psychologie, tout comme la motivation de confiance envers le médecin. En somme, la tendance générale des explications citées par les étudiants en psychologie est plus souvent de l'ordre de la soumission passive par rapport à celles données par le groupe non formé en psychologie. Ils sont par ailleurs moins nombreux à ne pas donner d'explication que les étudiants hors parcours psychologie.

Enfin, concernant le jugement, les étudiants en psychologie tendent plus fréquemment vers une obéissance destructive, mettant en avant l'illégitimité de l'autorité du médecin face à la légitimité des règles de conduite de l'hôpital et soulevant le devoir de désobéir de l'infirmière.

Des analyses de Khi-carré ont également été conduites sur les questions qui suivaient, portant sur le jugement de la conduite de l'infirmière (« a-t-elle raison ou non ? ») et sur les prédictions par rapport à soi (« Vous-même, accepteriez-vous une telle demande ? »). Les résultats ne montrent aucune différence significative entre les deux groupes quant au jugement de la conduite de l'infirmière : seulement 10,1% du groupe d'étudiants en psychologie jugeaient que l'infirmière a eu raison et 11,3% du groupe des étudiants hors psychologie exprimaient le même avis ($\chi^2(2) = 0.13, p = .718$). Par ailleurs, on constate une différence significative entre les deux groupes concernant les prédictions par rapport à soi : 26% des étudiants en psychologie

estimaient qu'ils auraient eu une conduite similaire à l'infirmière, alors que seulement 15% des étudiants hors psychologie exprimaient cette attitude ($\chi^2(2) = 5.57, p = .018$).

Tableau 2

Fréquences (en pourcentages) d'évocation des différentes catégories dans l'interprétation d'une situation d'obéissance selon la filière (psychologie vs. hors psychologie)

		Psychologie	Hors psychologie	$\chi^2(2)$	<i>p</i>
HCM	Proximité	9.4%	4.0%	3.60	.058
	Connaissance	18.1%	20.4%	0.26	.611
	Conséquences	38.1%	37.5%	0.01	.909
	Urgence/Stress	3.1%	11.8%	8.67	.003
	Statut Médecin	74.2%	47.4%	23.56	<.001
	Déresponsabilisation	8.1%	2.6%	4.57	.033
Motivations	Peur	9.4%	5.3%	1.93	.165
	Devoir	8.8%	6.6%	0.52	.472
	Accord	2.5%	3.9%		
	Expert	11.3%	16.4%	1.71	.190
	Confiance	11.9%	21.1%	4.80	.028
	Contradictaires	15.0%	17.1%	0.26	.612
Jugement	Traits	8.1%	7.2%	0.09	.769
	O. Constructive	8.1%	6.6%	0.27	.601
	O. Destructive	66.3%	45.4%	13.76	<.001
Général	Soumission passive	61.3%	40.1%	13.91	<.001
	Autre	30.0%	34.2%	0.63	.426
	Pas d'explication	16.9%	34.2%	12.39	<.001

Note. Les différences significatives entre les étudiants de psychologie et les étudiants hors psychologie sont indiquées en gras.

Concernant l'estimation de la proportion d'infirmières/infirmiers qui adopterait la même conduite que l'infirmière de la vignette, une ANOVA testant l'effet du parcours sur ces estimations a été réalisée tout en contrôlant l'effet des conditions expérimentales (proximité, connaissance, conséquences). Les résultats mettent en évidence une différence significative entre les deux groupes ($F(1, 303) = 49.79, p <.001, \eta^2_p = .141$): la proportion estimée d'infirmières/infirmiers qui adopterait une conduite similaire était, en moyenne, plus grande

pour les étudiants en psychologie ($M = 71.99\%$, $ET = 20.02$) que pour les étudiants hors psychologie ($M = 54.15\%$, $ET = 23.96$).

Enfin, concernant l'attribution de responsabilité, un score de différence entre la responsabilité attribuée au médecin et celle attribuée à l'infirmière a été calculé. Une ANOVA a ensuite été réalisée avec ce score en variable dépendante et le parcours en variable indépendante. L'effet des conditions expérimentales a également été contrôlé. Les résultats mettent en évidence un effet significatif du parcours ($F(1, 306) = 5.37$, $p = .021$, $\eta^2_p = .017$). En moyenne l'écart entre la responsabilité attribuée au médecin et celle attribuée à l'infirmière était plus faible chez les étudiants en psychologie ($M = 10.33\%$, $ET = 39.79$) que chez les étudiants hors psychologie ($M = 21.60\%$, $ET = 44.63$). En l'occurrence, cet écart est positif et implique donc que la responsabilité attribuée au médecin est plus grande que la responsabilité attribuée à l'infirmière.

2.2.2. Impact des variations expérimentales

Afin d'approfondir les différences entre les étudiants en psychologie et les étudiants hors psychologie, et d'évaluer l'impact des conditions expérimentales induites par les variations au sein de la vignette, des analyses ont été conduites séparément pour chacun des groupes.

Impact des variations expérimentales pour le groupe des étudiants en psychologie

Afin d'évaluer l'impact de chaque variable expérimentale sur l'interprétation ouverte de la situation, des analyses de Khi-carré ont été réalisées sur chacune des catégories de codage. Les résultats, visibles dans le Tableau 3, mettent en évidence quelques différences significatives.

Concernant la variable « proximité », on constate uniquement que les participants dans la condition « appel téléphonique » citaient plus fréquemment cette information que les participants dans la condition « face-à-face ». Par ailleurs, on remarque que les participants dans la condition « appel téléphonique » inféraient plus fréquemment une motivation basée sur la confiance de l'infirmière envers le médecin que ceux dans la condition « face-à-face », mais seulement de manière tendancielle.

Concernant la variable « connaissance », une seule différence significative apparaît, sur la catégorie de jugement « obéissance constructive ». Plus précisément lorsqu'on indiquait un bon niveau de connaissance entre l'infirmière et le médecin, les participants exprimaient plus fréquemment un jugement positif envers la conduite de l'infirmière, suggérant qu'elle a obéi de manière légitime et raisonnée. Plusieurs effets tendanciels se démarquent également, suggérant que lorsqu'on indiquait un bon niveau de connaissance entre l'infirmière et le médecin, la conduite était plus souvent associée à une motivation basée sur la confiance et moins souvent associée à une soumission passive de l'infirmière. En outre, les participants citaient moins fréquemment l'information relative à la connaissance entre le médecin et l'infirmière lorsqu'il s'agissait d'un bon niveau de connaissance que lorsqu'il s'agissait d'un faible niveau de connaissance.

Concernant la variable « conséquences », plusieurs effets significatifs apparaissent. D'abord, les participants citaient plus fréquemment les conséquences de l'acte lorsque l'issue était positive (« l'état du patient s'améliore ») que quand l'issue était négative (« l'état du patient s'aggrave »). De plus, lorsque l'issue était négative, les participants expliquaient plus fréquemment l'acte par l'effet du statut hiérarchique du médecin et ils identifiaient plus fréquemment des motivations contraires à l'acte chez l'infirmière. Par ailleurs, lorsque l'issue était négative, les participants exprimaient plus fréquemment un jugement négatif (obéissance destructive) envers la conduite de l'infirmière, suggérant qu'elle a failli à son rôle en obéissant au médecin.

Tableau 3

Effet de la proximité (téléphone vs. face-à-face) de la connaissance (peu de connaissance vs. bonne connaissance) et de la valence des conséquences (négatives vs. positives) sur l'évocation des différentes catégories chez les étudiants de psychologie

		Proximité				Connaissance				Conséquences			
		Téléphone	Face	$\chi^2(2)$	<i>p</i>	Pas/Peu	Connaît/Bien	$\chi^2(2)$	<i>p</i>	Négatives	Positives	$\chi^2(2)$	<i>p</i>
HCM	Proximité	18.8%	0.0%	16.55	<.001	12.5%	6.3%	1.84	.175	10.0%	8.8%	0.07	.786
	Connaissance	21.3%	15.0%	1.05	.305	23.8%	12.5%	3.41	.065	16.3%	20.0%	0.38	.538
	Conséquences	38.8%	37.5%	0.03	.871	37.5%	38.8%	0.03	.871	16.3%	60.0%	32.46	<.001
	Urgence/Stress	2.5%	3.8%			2.5%	3.8%			3.8%	2.5%		
	Statut Médecin	75.0%	73.4%	0.05	.820	75.0%	73.4%	0.05	.820	82.5%	65.8%	5.78	.016
	Déresponsabilisation	7.5%	8.8%	0.08	.772	7.5%	8.8%	0.08	.772	8.8%	7.5%	0.08	.772
Motivations	Peur	11.3%	7.5%	0.66	.416	11.3%	7.5%	0.66	.416	11.3%	7.5%	0.66	.416
	Devoir	7.5%	10.0%	0.31	.576	6.3%	11.3%	1.25	.263	8.8%	8.8%	0.00	1.000
	Accord	2.5%	2.5%			1.3%	3.8%			0.0%	5.0%		
	Expert	10.1%	12.5%	0.22	.637	10.0%	12.7%	0.28	.597	13.8%	8.9%	0.95	.331
	Confiance	16.3%	7.5%	2.93	.087	7.5%	16.3%	2.93	.087	7.5%	16.3%	2.93	.087
	Contradictaires	18.8%	11.3%	1.76	.184	16.3%	13.8%	0.20	.658	21.3%	8.8%	4.90	.027
Jugement	Traits	7.5%	8.8%	0.08	.772	7.5%	8.8%	0.08	.772	10.0%	6.3%	0.75	.385
	O. Constructive	11.3%	5.0%	2.09	.148	3.8%	12.5%	4.10	.043	7.5%	8.8%	0.08	.772
	O. Destructive	67.5%	65.0%	0.11	.738	65.0%	67.5%	0.11	.738	76.3%	56.3%	7.16	.007
Général	Soumission passive	65.0%	57.5%	0.95	.330	68.8%	53.8%	3.79	.051	66.3%	56.3%	1.68	.194
	Autre	33.8%	26.3%	1.07	.301	25.0%	35.0%	1.90	.168	30.0%	30.0%	0.00	1.000
	Pas d'explication	13.8%	20.0%	1.11	.291	18.8%	15.0%	0.40	.527	13.8%	20.0%	1.11	.291

Note. Les résultats significatifs et tendanciels sont indiqués en gras.

Des analyses de Khi-carré ont également été conduites sur les questions qui suivaient, portant sur le jugement de la conduite de l'infirmière (« a-t-elle raison ou non ? ») et sur les prédictions par rapport à soi (« Vous-même, accepteriez-vous une telle demande ? »). Les analyses montrent un effet significatif de la variable « connaissance » sur le jugement de la conduite ($\chi^2_{raison}(2) = 7.09, p = .008$), ainsi que sur les prédictions par rapport à soi ($\chi^2_{soi}(2) = 4.52, p = .035$). Plus précisément, lorsqu'on indiquait que l'infirmière connaissait (ou connaissait bien) le médecin, plus de participants donnaient raison à l'infirmière ($f = 16.5\%$) que lorsqu'on indiquait que l'infirmière ne le connaissait pas ou peu ($f = 3.8\%$). De la même manière lorsqu'on indiquait que l'infirmière connaissait (ou connaissait bien) le médecin, plus de participants estimaient qu'ils auraient une conduite similaire à l'infirmière ($f = 33.3\%$) que lorsqu'on indiquait que l'infirmière ne le connaissait pas ou peu ($f = 18.4\%$).

Les résultats ne montrent aucun effet significatif de la variable « proximité » ($\chi^2_{raison}(2) = 0.25, p = .617, f_{appel} = 11.3\%, f_{face} = 8.9\%$; $\chi^2_{soi}(2) = 0.00, p = 1, f_{appel} = 26.0\%, f_{face} = 26.0\%$). Aucun effet de la variable « conséquences » n'est observé non plus ($\chi^2_{raison}(2) = 2.42, p = .120, f_{négative} = 6.3\%, f_{positive} = 13.8\%$; $\chi^2_{soi} = 0.04, p = .849, f_{négative} = 26.7\%, f_{positive} = 25.3\%$).

Des ANOVAS ont été réalisées avec les variables expérimentales (proximité, connaissance, conséquences) en variables indépendantes et avec la prédiction de la conduite des autres infirmiers/infirmières et le score de différence de responsabilité en variables dépendantes. Uniquement les effets principaux ont été analysés dans le modèle, car l'effectif est insuffisant pour analyser les effets d'interaction. Les résultats, visibles dans le Tableau 4, ne montrent aucun effet significatif, mais un effet principal tendanciel de la variable « connaissance » sur la prédiction de la conduite des autres infirmiers/infirmières. Cet effet tendanciel suggère que, dans le groupe des étudiants en psychologie, un bon niveau de connaissance entre l'infirmière et le médecin induit une prédiction légèrement plus haute ($M = 74.86\%, ET = 16.02$) qu'un niveau faible de connaissance entre l'infirmière et le médecin ($M = 69.01\%, ET = 23.21$).

Tableau 4

Effet de la proximité (téléphone vs. face-à-face) de la connaissance (peu de connaissance vs. bonne connaissance) et de la valence des conséquences (négatives vs. positives) sur la prédiction de la conduite des autres infirmiers/infirmières et sur le score de différence de responsabilités chez les étudiants de psychologie

	Proximité			Connaissance			Conséquences		
	$F(1,157)$	p	η^2_p	$F(1,157)$	p	η^2_p	$F(1,157)$	p	η^2_p
Prédi.Inf.	0.03	.865	.00	3.36	.069	.02	0.80	.801	.00
Dif.Resp.	0.10	.747	.00	0.48	.490	.00	0.49	.485	.00

Note. Prédi.Inf = prédiction de la conduite des autres infirmiers/infirmières ; Dif.Resp. = différence de responsabilités.

Impact des variations expérimentales pour le groupe des étudiants hors psychologie

Afin d'évaluer l'impact de chaque variable expérimentale sur l'interprétation ouverte de la situation, des analyses de Khi-carré ont été réalisées sur chacune des catégories de codage. Les résultats, visibles dans le Tableau 5, mettent en évidence quelques différences significatives.

Concernant la variable « proximité », les participants dans la condition « appel téléphonique » citent plus fréquemment l'information relative à la connaissance entre le médecin et l'infirmière que ceux dans la condition « face-à-face ». Par ailleurs, on remarque que les participants dans la condition « appel téléphonique » infèrent plus fréquemment une motivation basée sur l'expertise attribuée par l'infirmière envers le médecin que ceux dans la condition « face à face » pour expliquer sa conduite, mais seulement de manière tendancielle.

Concernant la variable « connaissance », lorsqu'on indiquait un bon niveau de connaissance entre l'infirmière et le médecin, les participants exprimaient plus fréquemment un jugement positif envers la conduite de l'infirmière, suggérant qu'elle a obéi de manière légitime et raisonnée. Par ailleurs, les explications exprimées par les participants sont moins fréquemment associées à une soumission passive de l'infirmière et plus souvent associées à un autre type d'explication lorsque l'infirmière connaît bien le médecin (vs. ne connaît pas/peu). En outre, on remarque que lorsqu'on indiquait un bon niveau de connaissance entre le médecin

et l'infirmière, la conduite de cette dernière est tendanciellement moins expliquée par un effet du statut hiérarchique du médecin.

Concernant la variable « conséquences », plusieurs effets significatifs apparaissent. D'abord, les participants citaient plus fréquemment les conséquences de l'acte lorsque l'issue était positive (« l'état du patient s'améliore ») que quand l'issue était négative (« l'état du patient s'aggrave »). De plus, lorsque l'issue était négative, les participants expliquaient plus fréquemment l'acte par l'effet du statut hiérarchique du médecin. En outre, lorsque l'issue était positive, un plus grand nombre de participants ne donnaient aucune explication au comportement de l'infirmière, et les explications exprimées par les participants sont moins fréquemment associées à une soumission passive de l'infirmière. Enfin, lorsque l'issue était négative, les participants exprimaient plus fréquemment un jugement négatif (obéissance destructive) envers la conduite de l'infirmière, suggérant qu'elle a failli à son rôle en obéissant au médecin.

Tableau 5

Effet de la proximité (téléphone vs. face-à-face) de la connaissance (peu de connaissance vs. bonne connaissance) et de la valence des conséquences (négatives vs. positives) sur l'évocation des différentes catégories chez les étudiants hors psychologie

		Proximité				Connaissance				Conséquences			
		Téléphone	Présent	$\chi^2(2)$	<i>p</i>	Pas/Peu	Connait/Bien	$\chi^2(2)$	<i>p</i>	Négatives	Positives	$\chi^2(2)$	<i>p</i>
HCM	Proximité	7.8%	0.0%			3.9%	4.0%			5.2%	2.7%		
	Connaissance	26.9%	13.5%	4.21	.040	23.4%	17.3%	0.85	.355	19.5%	21.3%	0.08	.777
	Conséquences	35.9%	39.2%	0.18	.675	39.0%	36.0%	0.14	.706	18.2%	57.3%	24.85	<.001
	Urgence/Stress	12.8%	10.8%	0.15	.702	13.0%	10.7%	.20	.658	13.0%	10.7%	0.20	.658
	Statut Médecin	42.3%	52.7%	1.65	.200	54.5%	40.0%	3.22	.073	57.1%	37.3%	5.98	.014
	Déresponsabilisation	2.6%	2.7%			3.9%	1.3%			2.6%	2.7%		
Motivations	Peur	3.8%	6.8%			5.2%	5.3%			10.4%	0.0%		
	Devoir	7.7%	5.4%	0.32	.570	5.2%	8.0%	0.49	.486	9.1%	4.0%	1.60	.206
	Accord	3.8%	4.1%			1.3%	6.7%			2.6%	5.3%		
	Expert	21.8%	10.8%	3.33	.068	15.6%	17.3%	0.08	.771	18.2%	14.7%	0.34	.559
	Confiance	24.4%	17.6%	1.05	.305	9.1%	33.3%	13.43	<.001	20.8%	21.3%	0.01	.933
	Contradictaires	15.4%	18.9%	0.33	.563	16.9%	17.3%	0.01	.941	22.1%	12.0%	2.72	.099
Jugement	Traits	6.4%	8.1%	0.16	.686	7.8%	6.7%	0.07	.789	6.5%	8.0%	0.13	.720
	O. Constructive	7.7%	5.4%	0.32	.570	1.3%	12.0%	7.08	.008	7.8%	5.3%	0.37	.541
	O. Destructive	42.3%	48.6%	0.62	.433	51.9%	38.7%	2.70	.100	55.8%	34.7%	6.87	.009
Général	Soumission passive	42.3%	37.8%	0.32	.574	54.5%	25.3%	13.49	<.001	49.4%	30.7%	5.52	.019
	Autre	37.2%	31.1%	0.63	.428	19.5%	49.3%	15.04	<.001	33.8%	34.7%	0.01	.907
	Pas d'explication	30.8%	37.8%	0.84	.359	36.4%	32.0%	0.32	.571	26.0%	42.7%	4.70	.030

Note. Les résultats significatifs sont indiqués en gras.

Des analyses de Khi-carré ont également été conduites sur les questions qui suivaient, portant sur le jugement de la conduite de l'infirmière (« a-t-elle raison ou non ? ») et sur les prédictions par rapport à soi (« Vous-même, accepteriez-vous une telle demande ? »). Les analyses montrent un effet tendanciel de la variable « conséquences » sur le jugement de la conduite ($\chi^2_{raison}(2) = 3.69, p = .055$), ainsi que sur les prédictions par rapport à soi ($\chi^2_{soi}(2) = 3.82, p = .051$). Plus précisément, lorsqu'on indiquait que les conséquences étaient positives, plus de participants donnaient raison à l'infirmière ($f = 16.4\%$) que lorsqu'on indiquait que les conséquences étaient négatives ($f = 6.5\%$). De la même manière lorsqu'on indiquait que les conséquences étaient positives, plus de participants estimaient qu'ils auraient une conduite similaire à l'infirmière ($f = 20.8\%$) que lorsqu'on indiquait que les conséquences étaient négatives ($f = 9.3\%$).

Les résultats ne montrent aucun effet significatif de la variable « proximité » ($\chi^2_{raison}(2) = 0.01, p = .934, f_{appel} = 11.5\%, f_{face} = 11.1\%$; $\chi^2_{soi}(2) = 0.13, p = .720, f_{appel} = 16.0\%, f_{face} = 13.9\%$). Aucun effet de la variable « connaissance » n'est observé non plus ($\chi^2_{raison}(2) = 1.66, p = .198, f_{pas/peu} = 8.0\%, f_{connait/bien} = 14.7\%$; $\chi^2_{soi}(2) = 0.18, p = .669, f_{négative} = 13.7\%, f_{négative} = 16.2\%$).

Des ANOVAS ont été réalisées avec les variables expérimentales (proximité, connaissance, conséquences) en variables indépendantes et avec la prédiction de la conduite des autres infirmiers/infirmières et le score de différence de responsabilité en variables dépendantes. Uniquement les effets principaux ont été analysés dans le modèle, car l'effectif est insuffisant pour analyser les effets d'interaction. Les résultats, visibles dans le Tableau 6, ne montrent aucun effet significatif.

Tableau 6

Effet de la proximité (téléphone vs. face-à-face) de la connaissance (peu de connaissance vs. bonne connaissance) et de la valence des conséquences (négatives vs. positives) sur la prédiction de la conduite des autres infirmiers/infirmières et sur le score de différence de responsabilités chez les étudiants hors psychologie

	Proximité			Connaissance			Conséquences		
	<i>F</i> (1,157)	<i>p</i>	η^2_p	<i>F</i> (1,157)	<i>p</i>	η^2_p	<i>F</i> (1,157)	<i>p</i>	η^2_p
Prédi.Inf.	1.01	.316	.01	0.58	.445	.00	0.03	.856	.00
Dif.Resp.	.031	.575	.00	0.09	.758	.00	0.87	.352	.01

Note. Prédi.Inf = prédiction de la conduite des autres infirmiers/infirmières ; Dif.Resp. = différence de responsabilités.

2.3. Discussion

L'objectif de cette étude était d'évaluer l'impact de certaines informations contextuelles sur l'interprétation et le jugement d'un acte d'obéissance. Plus précisément, deux informations en lien avec la similarité entre les acteurs étaient manipulées, la proximité physique (appel téléphonique vs. face-à-face) et le lien de connaissance entre le médecin et l'infirmière (faible vs. fort) de la vignette. Également, une information concernant les conséquences de l'acte (l'état du patient s'aggrave vs. l'état du patient s'améliore) était manipulée. De plus, l'étude a été conduite en parallèle sur deux populations distinctes, un groupe d'étudiants en psychologie et un groupe d'étudiants hors psychologie afin d'évaluer l'impact de la familiarité avec les travaux de Milgram et son modèle explicatif.

Concernant les hypothèses, nous nous attendions, d'une part à ce qu'une distance physique médecin-infirmière (i.e interaction par téléphone vs. face-à-face), un lien de connaissance faible (vs. fort), ou des conséquences négatives (vs. positives) induisent plus fréquemment une explication de l'acte de type « soumission passive » de l'infirmière à l'autorité du médecin. D'autre part, on s'attendait à ce que cet effet soit plus faible pour le groupe d'étudiants en psychologie du fait de leur exposition aux travaux de Milgram et à la théorie de l'état agentique.

Les résultats des analyses sur le codage de l'explication qualitative de la conduite de l'infirmière sont globalement en accord avec ces hypothèses. Pour rappel, les résultats ont d'abord montré des disparités entre les deux échantillons de participants. Les explications exprimées par le groupe d'étudiants en psychologie sont plus fréquemment basées sur la soumission passive de l'infirmière, citant davantage l'effet de supériorité du statut du médecin, et le mécanisme de déresponsabilisation de l'infirmière. Les explications formulées par le groupe d'étudiants hors psychologie citent quant à eux plus fréquemment la confiance de l'infirmière envers le médecin, ainsi que des facteurs non motivationnels (HCM) de l'ordre de l'urgence associé au contexte hospitalier. Ces résultats s'expliquent par l'effet de familiarité avec les travaux et la théorie de l'état agentique de Milgram. En effet, comme Reeder et al. (2008) l'ont mis en évidence, la familiarité avec les travaux de Milgram induit une sensibilité accrue aux facteurs situationnels mis en avant dans ces travaux, en l'occurrence dans cette étude, le statut dominant du médecin.

Par ailleurs, les deux groupes citent avec une fréquence équivalente les informations contextuelles qui sont l'objet des variations expérimentales au sein de la vignette. Cela suggère, de manière cohérente avec Reeder et al. (2008), que les observateurs, familiers ou non avec les travaux de Milgram, perçoivent les informations contextuelles et les utilisent pour former leur interprétation de la situation.

En outre, en conduisant des analyses séparées pour les deux échantillons, on constate que les variations contextuelles impactent différemment l'interprétation de la situation. Globalement, on observe principalement un effet de la connaissance entre le médecin et l'infirmière et un effet des conséquences (négatives vs. positives) sur l'interprétation de l'acte pour les deux groupes. Cependant, les effets sont plus forts pour le groupe des étudiants hors psychologie que pour le groupe d'étudiants en psychologie.

Plus spécifiquement, lorsque l'infirmière connaît le médecin, les participants infèrent davantage une motivation de l'infirmière basée sur la confiance qu'elle confère au médecin, et expriment moins fréquemment une explication de type « soumission passive de l'infirmière » dont le mécanisme principal est l'effet du statut du médecin. Ce résultat est conforme à notre

hypothèse et suggère que plus le médecin et l'infirmière sont perçus comme proches, par leur relation durable et leurs expériences partagées, moins l'explication par l'influence asymétrique est susceptible d'apparaître. Comme le suggère l'analyse de Laurens (2014a), c'est la perception de la relation d'influence qui pourrait affecter l'interprétation. En effet, moins la source d'influence est connue et identifiée, moins il est possible de l'influencer en retour, induisant de fait une relation asymétrique perçue négativement.

Nous avons formulé l'hypothèse que la proximité joue également un rôle similaire, ce qui n'a pas été observé. Il est possible que la différence entre les modalités utilisées dans la vignette n'ait pas été suffisante pour avoir un impact. En effet, l'interaction par téléphone est certes plus lointaine, mais il s'agit toujours d'une interaction qui laisse place à une réponse et donc à une forme de réciprocité. Aussi, on peut constater dans les réponses que l'information de proximité est citée uniquement par les participants en condition « appel téléphonique », car cela ajoute de l'étrangeté à la situation. Mais cette information est, d'une manière générale, citée bien moins fréquemment que les deux autres, confirmant qu'elle est moins utilisée par les participants pour former leur interprétation.

D'autre part, les variations portant sur les conséquences de l'acte ont également un effet cohérent avec l'hypothèse, puisque l'effet du statut est plus fréquemment cité lorsque les conséquences sont négatives (vs. positives) pour les deux groupes. De plus, pour les étudiants non familiers des travaux de Milgram, des conséquences négatives sont aussi plus fréquemment associées à une explication de type « soumission passive ». Comme le suggère Laurens (2014a), cette représentation négative et asymétrique de l'influence serait mobilisée pour expliquer un événement négatif affectant autrui. Ainsi, lorsque quelqu'un se conduit de manière étrange et que son comportement a des conséquences négatives, le fait qu'il ait été manipulé constitue une explication opportune. En outre, les conséquences étaient plus souvent citées par les participants dans la condition « conséquences positives », mais il s'agissait souvent pour les participants d'imaginer eux-mêmes la situation avec des conséquences négatives (e.g. Participant 223, condition « conséquences positives » : « Elle n'aurait pas dû le faire, qui nous dit que l'état du patient aurait pu s'améliorer ou se dégrader. Si le patient était mort, c'est sûrement l'infirmière

qui en aurait subi les conséquences. »). Cela suggère que malgré les conséquences positives de l'acte, celui-ci reste souvent perçu négativement, ce qui pourrait expliquer le résidu d'interprétation de type « soumission passive ».

En outre, ces différences selon les variations expérimentales sont seulement tendancielle ou plus faibles chez les étudiants en psychologie alors qu'elles sont fortement significatives pour les étudiants hors psychologie. Ainsi, la familiarité avec les travaux de Milgram, conduisant à une plus grande sensibilité aux éléments situationnels et surtout au modèle de l'état agentique (Reeder et al., 2008), conduirait à négliger l'impact d'autres éléments situationnels ainsi qu'à surestimer le poids du statut de l'autorité dans l'interprétation.

De plus, l'effet de familiarité se retrouve aussi au niveau des prédictions par rapport à soi et autrui. En effet, les étudiants en psychologie sont plus nombreux à estimer qu'eux-mêmes adopteraient une conduite similaire et estiment également qu'une plus grande proportion d'infirmiers/infirmières se conduiraient de manière similaire dans cette situation. Ce résultat suggère que les étudiants en psychologie accordent plus de poids à la situation comparativement aux étudiants hors psychologie, considérant alors que la majorité des individus se conduiraient de la même manière. Dans un paradigme analogue, Bègue et Vezirian (2023) constatent un effet comparable de la familiarité avec les travaux de Milgram, à la différence que cet effet n'apparaît pas sur les prédictions des individus sur leur propre comportement. Cependant, même si nos résultats témoignent d'une différence entre les deux groupes de participants, la proportion d'individus indiquant qu'ils adopteraient une conduite similaire reste faible (26% des étudiants en psychologie et 15% des étudiants hors psychologie) ce qui est cohérent avec l'effet « better than average » mis en évidence par Bègue et Vezirian (2023).

Concernant l'attribution et la répartition de responsabilité, les résultats sont plus mitigés. On constate de grandes variations au niveau de l'écart entre la responsabilité attribuée au médecin et la responsabilité attribuée à l'infirmière, mais aucune de nos variables indépendantes ne permet de les expliquer précisément. Il y a bien un effet de la familiarité aux travaux de Milgram, mais inverse à celui qu'on aurait pu attendre. On aurait pu s'attendre à ce que les étudiants en psychologie déresponsabilisent l'infirmière, en considérant que le médecin

a le contrôle et applique une pression irrésistible à l'infirmière comme pourrait le suggérer la théorie de l'état agentique. Pourtant, les étudiants en psychologie répartissent, en moyenne, la responsabilité de manière plus équitable entre le médecin et l'infirmière que les étudiants hors psychologie. Plus globalement, ces résultats vont dans le sens des conclusions de Laurens, Lebossé et al. (2018), soulignant l'instabilité de cette mesure de répartition de la responsabilité reposant sur une multiplicité des facteurs difficilement contrôlables. Par exemple, l'infirmière, agissant sous l'influence du médecin, pourrait à la fois être considérée comme moins responsable de l'acte d'un point de vue causal, mais être aussi responsable que lui d'un point de vue moral ou légal puisque tous deux transgressent les règles de l'hôpital. Avec les mesures dont nous disposons, nous ne sommes donc pas en mesure d'interpréter ces données.

D'un autre côté, les catégories « obéissance constructive » et « obéissance destructive », permettent d'appréhender le jugement dans une certaine mesure. Elles permettent d'apprécier la valence associée à l'acte, relativement à la légitimité accordée au médecin. Or, les analyses montrent que l'obéissance destructive est largement dominante dans les réponses des participants d'une manière générale. Ce résultat n'est pas surprenant puisque, d'une manière générale, la description dans la vignette souligne que la demande du médecin et la conduite de l'infirmière impliquent la transgression des règles de l'hôpital. Ce résultat souligne donc que les participants ont perçu cet élément et s'en servent pour juger l'acte. Plus en détail, l'analyse montre que le groupe d'étudiants en psychologie exprime plus fréquemment un jugement de type « obéissance destructive » que le groupe d'étudiants hors psychologie. Ce résultat pourrait s'expliquer par le même phénomène qui conduit ce groupe à majoritairement tendre vers une explication de type soumission passive. En général, cette explication est de valence négative et associée à une forme d'abus d'autorité du médecin qui souligne son illégitimité. En outre, on remarque également que c'est lorsque les conséquences sont négatives que ce jugement est le plus fréquemment exprimé, indépendamment de la familiarité aux travaux de Milgram. Cela suggère que les conséquences orientent la valence associée à l'acte et l'attribution de légitimité au médecin et à sa prescription. Enfin, c'est lorsque le niveau de connaissance entre le médecin et l'infirmière est fort qu'apparaissent le plus fréquemment les jugements de type « obéissance constructive », bien que la fréquence reste faible. Cela suggère que la relation liant médecin et

infirmière influence la légitimité associée à l'ordre du médecin et donc à l'acte en lui-même. Plus l'infirmière connaît le médecin (i.e. plus ils ont l'habitude de travailler ensemble), plus les participants infèrent des raisons légitimes qui conduiraient l'infirmière à collaborer avec le médecin.

Les résultats de cette étude permettent d'appréhender les facteurs modulant l'interprétation d'obéissance. Néanmoins, elle fait l'objet de plusieurs limites qui nécessitent d'être relevées. Premièrement, nous avons mobilisé un nombre important de variables. Ce choix répondait à un objectif exploratoire : identifier quels éléments peuvent avoir un impact sur le processus d'interprétation d'une situation d'obéissance. Cependant, l'effectif de l'échantillon est trop faible pour analyser les effets d'interaction entre ces variables, ce qui conduit à une perte importante d'informations. De futures études devront donc, d'une part confirmer les effets constatés (i.e. l'effet des variables contextuelles et l'effet de la familiarité avec les travaux de Milgram sur l'interprétation), et d'autre part tester les effets d'interaction entre les variables mobilisées. Une autre limite importante concerne cette fois un élément fixe de la vignette : le genre du médecin et de l'infirmière. Du fait du nombre déjà important de variables, nous avons fait le choix de fixer cette information sur une situation typique : un médecin homme et une infirmière femme. Cependant, les stéréotypes de genre pourraient affecter l'interprétation de cette situation d'obéissance. En effet, de nombreux travaux ont notamment montré que les hommes sont plus associés aux dimensions d'agentisme et de compétence que les femmes (e.g. Ellemers, 2018). Or, notre situation place justement l'homme médecin en position d'autorité et d'expert face à la femme-infirmière subordonnée. Donc les résultats obtenus qui témoignent d'une interprétation affirmant la soumission passive de l'infirmière au médecin pourraient correspondre à l'expression de ces stéréotypes de genre. Pour contrôler cet effet, de futures expériences devraient faire varier le genre de l'autorité et du subordonné afin de pouvoir mesurer l'impact des stéréotypes sur le processus d'interprétation.

3. Etude 3 – Interprétation d’un « crime sous influence » : effets d’un témoignage suggérant une relation d’emprise sur l’explication de l’acte criminel et la détermination de la peine

³⁰D’après ces deux premières études ainsi que la littérature disponible, on a pu relever une variabilité dans l’interprétation naïve des conduites dans une situation d’obéissance et identifier quelques caractéristiques qui orientent l’interprétation (e.g. conséquences de l’acte, relation autorité-subordonné) en puisant dans les représentations saillantes de la relation d’influence. Les recherches portant sur les représentations de l’influence (Laurens, 2014a) et de l’obéissance (Passini & Morselli, 2009, 2010 ; Pozzi et al., 2014) en particulier, soulignent que plusieurs interprétations antagonistes peuvent être mobilisées. L’étude 2 montre que certains facteurs contextuels comme les conséquences positives ou négatives de l’acte commandé ainsi que certains marqueurs relationnels entre l’autorité et le subordonné s’avèrent déterminer en partie quel type de représentation se voit mobilisé pour interpréter l’obéissance. Ces éléments soutiennent l’idée selon laquelle une conception négative de l’influence, la soumission passive, serait mobilisée pour expliquer des conduites négatives et perçues comme irrationnelles. Typiquement, dans la situation où un individu semble agir contre la logique et contre la morale qui devraient normalement être les siennes, l’explication selon laquelle il serait aliéné à la volonté d’un autre qui le manipule fait sens. Or, le contexte du « crime sous influence » reprend un certain nombre de ces critères tout en posant plusieurs questions fondamentales à la rencontre entre le monde judiciaire et les théories de l’influence.

Dans ce contexte particulier, le problème principal concerne la responsabilité morale : peut-on considérer la personne comme responsable des actes commis si elle était sous l’influence d’un tiers ? En effet de nombreuses croyances sur les phénomènes d’influence, appuyées par certaines théories scientifiques comme l’état agentique de Milgram, renvoient à une forme d’aliénation de l’individu par les forces situationnelles. En outre, le schéma narratif

³⁰ Cette étude a fait l’objet d’une publication scientifique (Ballot et al., 2021). La présentation de cette étude a été adaptée aux objectifs de la thèse.

moral mobilisé par de nombreux auteurs³¹, « des gens bons et ordinaires sont conduits par la situation à commettre des actes cruels », peut avoir pour conséquence d'atténuer la gravité perçue des actes en question (Miller, 2004). En particulier, cette aliénation par l'influence suggère que les actes commis par l'agent ne correspondent pas à ses intentions, mais à celles de la source d'influence qui le manipule. Dans un contexte de « crime sous influence », l'intentionnalité d'un auteur, renvoyant à sa responsabilité morale ou subjective (Bordel et al., 2004), pourrait donc être atténuée.

La notion de complicité criminelle telle qu'elle est définie sur le plan légal implique de faire la distinction entre un auteur condamné pour l'infraction principale (e.g meurtre) et un auteur condamné pour complicité. Cela se traduit dans le droit par l'évaluation individuelle de la responsabilité. C'est d'ailleurs ce que souligne Dumont (2012, p. 6), à savoir que « le droit pénal reconnaît seulement des règles de responsabilité individuelle fondée sur l'idée de faute personnelle et d'imposition d'une peine d'emprisonnement (peine paradigmatique) proportionnelle à la gravité du crime et au degré de culpabilité du contrevenant individuel ». Cette législation suggère également que l'influence, exercée par un individu en direction d'un autre individu dans la commission d'un acte, est passible d'une sanction pénale (pour quelques éléments de contexte concernant la notion d'influence dans l'univers légal, voir Encadré 3). Un enjeu important qui en découle réside dans l'accessibilité à une sanction pénale qui suppose que l'auteur du crime soit reconnu responsable pénalement. La responsabilité pénale est régie par l'article 122-1 du Code de Procédure Pénale de 1994 (Senon et al., 2008). Cet article fixe les conditions selon lesquelles le discernement de l'auteur peut être considéré comme soit aboli au moment des faits (aliénation mentale) soit altéré (altération mentale). Lors d'un procès pénal, le président du tribunal et ses deux assesseurs peuvent être amenés à débattre sur cette question, en concertation avec les jurés populaires (Béliveau & Pradel, 2007 ; Desrichard & Robin,

³¹ Miller (2004, p. 201) cite par exemple les titres d'ouvrages suivants pour souligner la prévalence de cette thématique : « *Why ordinary people torture enemy prisoners* (Fiske et al., 2004) ; *Contemporary racial bias : When good people do bad things* (Dovidio et al., 2004) ; *The Lucifer effect : Understanding how good people turn evil* (Zimbardo, 2007) ; *The righteous mind: Why good people are divided by politics and religion* (Haidt, 2012) ; *Blind spots: Hidden bias of good people* (Banaji & Greenwald, 2013) ».

1996). Ces jurés sont des citoyens « ordinaires » tirés au sort afin de siéger durant un procès. Ainsi, dès lors que les jurés se trouvent confrontés au jugement de ce type de crime, on peut s'interroger sur le rôle que peuvent jouer leurs conceptions naïves de l'influence.

Encadré 3. Point de vue légal sur l'influence

En 1889, lors du premier *Congrès international de l'hypnotisme expérimental et thérapeutique*, le Docteur Ladame présente un rapport portant sur la nécessité de réglementer l'hypnotisme. Ladame (1889) y dénonce les dangers de l'hypnose sauvage lors des démonstrations publiques. Sans cadre éthique et légal, l'hypnose pourrait aisément permettre des comportements nuisibles comme le vol, le viol ou le meurtre (e.g. voir Laurent, 1891 ; Liégeois, 1889). Ladame (1889) appelle donc à l'intervention des pouvoirs publics pour réglementer l'hypnotisme, et le congrès composé majoritairement de médecins adopte plusieurs propositions montrant leur volonté de restreindre l'usage de l'hypnose aux médecins dans une pratique thérapeutique (Laurens, 2005).

À peine un an plus tard, ces craintes autour de l'hypnose se cristallisent dans l'affaire Eyraud-Bompard. Michel Eyraud et Gabrielle Bompard comparaissent côte à côte pour l'assassinat d'Augustin Toussaint Gouffé. Plusieurs éléments font émerger l'idée selon laquelle le crime commis aurait été suggéré à Gabrielle Bompard par l'hypnose pratiquée par Michel Eyraud. Le procès de ces deux accusés devient dès lors un objet de fascination nationale et constitue le premier cas célèbre de procès tenu pour des faits relevant d'un crime supposé commis « sous influence ». Gabrielle Bompard sera finalement reconnue responsable pénalement des faits. À cette époque, cette affaire soulève la question de la suggestibilité à commettre un crime et devient une tribune pour le débat médico-légal opposant les écoles de Nancy et de la Salpêtrière – dirigées respectivement par Bernheim et Charcot – au sujet de la nature psychologique ou psychopathologique de l'hypnose, du pouvoir d'emprise de l'hypnotiseur sur l'hypnotisé et de la question de l'aliénation mentale (Harris, 1985 ; Plas, 1998).

Plus récemment, un rapport parlementaire dénonçant les dérives sectaires et leurs instruments de manipulation (n°2472, Assemblée nationale, rapport enregistré le 14 juin 2000). Dans l'objectif de légiférer sur cette situation, un projet de loi propose l'institution d'un délit de manipulation mentale (Article 10 dans n°2435, Assemblée nationale, proposition de loi enregistrée le 30 mai 2000). Son rejet par la Commission nationale consultative des droits de l'homme a finalement conduit à l'élargissement de l'article 313-4 du Code pénal (Pech & Zagury, 2000), en vigueur sous l'article 223-15-2 du Code pénal français. Cet article de loi prévoit la sanction de tout abus d'une personne en situation de vulnérabilité, y compris « en état de sujétion psychologique ou physique résultant de l'exercice de pressions graves ou répétées ou de techniques propres à altérer son jugement ».

C'est cependant l'article 121-7 du Code pénal qui réfère clairement à la notion de complicité définie par « la personne qui par don, promesse, menace, ordre, abus d'autorité ou de pouvoir aura provoqué une infraction ou donné des instructions pour la commettre ».

La question de l'influence apparaît également dans les débats juridiques anglo-saxons. Par exemple, plusieurs auteurs interrogent la légitimité d'une défense basée sur le « lavage de cerveau » (Bublitz & Merkel, 2013 ; Delgado, 1977 ; Emory, 2010 ; Warburton, 2003). À travers

ce concept, ces théoriciens du droit questionnent la responsabilité pénale et se confrontent aux difficultés de la situation d'influence en la comparant aux problématiques d'aliénation mentale et de contrainte.

On trouve dans la presse de nombreux témoignages exprimés par les proches d'auteurs de crimes qui invoquent la thématique de l'influence sous l'angle de l'aliénation mentale. Par exemple :

« Je pense que quelqu'un a fait pression sur mon fils pour qu'il fasse ça [...] Mon fils est une victime comme tous les autres. [...] Ils ont dû le droguer et lui laver le cerveau pour qu'il fasse cette chose diabolique et je veux qu'on trouve ceux qui ont fait ça. » (extrait du témoignage de la mère de Seifeddine Rezgui, auteur d'un attentat terroriste en Tunisie, *Le Parisien*, 2015)

La fonction principale des inférences sociales est de donner du sens aux conduites d'autrui. Les travaux récents ont particulièrement mis l'accent sur la dimension d'intentionnalité dans la perception et le jugement d'autrui. Plus précisément, la distinction entre comportement intentionnel et comportement non intentionnel précède et détermine le type d'inférences mobilisées pour former une impression d'autrui (Reeder, 2009 ; Malle, 2008 ; Molden, 2009). De plus, l'intentionnalité et les états mentaux (e.g. croyances, volonté, désir) qui y sont associés s'avèrent déterminants pour l'attribution de responsabilité morale et pénale (Hart, 1968). Dans le cas d'un acte immoral (e.g. homicide), plus l'auteur s'identifie à l'acte commis (i.e. plus il accepte le fait d'en être à l'origine), plus les observateurs lui attribuent de responsabilités pour cet acte, même si cet acte s'est produit sous de très fortes contraintes situationnelles (Woolfolk et al., 2006).

Dans les témoignages de proches d'un criminel, la manipulation permet d'expliquer une situation autrement incompréhensible : « l'influence ou la manipulation servent à expliquer de l'extérieur un acte du sujet. Ce n'est pas lui qui agit, mais il est agi par autrui » (Laurens, 2014, p. 48). En d'autres termes, invoquer la manipulation pour expliquer un comportement implique que le comportement n'est pas intentionnel et qu'il a été causé par un facteur externe (i.e. le manipulateur). Sripada (2012) a montré par exemple que le fait de considérer un agent

« manipulé » comme non libre dépend des jugements portés sur ses capacités d'intentions, de volonté ainsi que sur le degré de contradiction entre son acte et son « soi profond ». Le processus de manipulation implique que le manipulateur exerce un contrôle sur le manipulé, sur ses intentions et sur ses comportements. Or, lorsque l'acte d'un agent correspond aux intentions d'un tiers (e.g. le manipulateur), Phillips et Shaw (2015) montrent que les observateurs attribuent moins de responsabilité à l'agent. De son côté, le « manipulateur » se voit attribuer davantage d'intentions et de responsabilité dans la réalisation l'acte en question (Murray & Lombrozo, 2017). Globalement, ces recherches suggèrent donc la présence d'un processus d'interprétation, spécifique aux actes sous influence, qui consiste à transposer les attributs psychologiques relatifs à la réalisation d'un acte (e.g. intention) depuis l'agent vers celui qui le manipule. Dans cette logique, comme l'indiquent de nombreux témoignages (e.g. Roy, 2017), la mère d'un jeune converti au terrorisme ne peut pas prêter d'intentions criminelles à son fils bien aimé et cherchera donc qui l'a manipulé.

Présentation de l'étude et hypothèses

Cette étude comporte un témoignage lié à l'influence qui ne constitue pas une preuve factuelle, mais une preuve testimoniale portant sur la moralité du complice. Dans cette étude, nous examinons si la simple présentation d'un témoignage suggérant l'emprise d'un individu sur un autre pourrait à la fois servir d'élément explicatif du crime (médiateur) et affecter l'attribution d'intentions à l'auteur et au complice (médiateurs) et, en conséquence, avoir un impact sur la peine attribuée à chacun.

D'après la littérature, on peut poser 5 hypothèses :

(H1) Les participants exposés au témoignage infligent une peine plus courte à l'auteur du crime que ceux qui n'y ont pas été exposés.

(H2) Les participants exposés au témoignage infligent une peine plus longue au complice que ceux qui n'y ont pas été exposés.

(H3) Les participants exposés au témoignage attribuent moins d'intentions de commettre le crime à l'auteur du crime que ceux qui n'y ont pas été exposés.

(H4) Les participants exposés au témoignage attribuent plus d'intentions de commettre le crime au complice que ceux qui n'y ont pas été exposés.

(H5) Le témoignage a un effet indirect sur la peine, médiatisé par la perception que le complice a manipulé l'auteur pour commettre ce crime et par l'attribution d'intention de commettre le crime.

3.1. *Méthode*

3.1.1. Participants

Les données ont été collectées via une enquête en ligne. Tous les participants ont signé un formulaire de consentement (voir ANNEXE B, encadré B1) avant de compléter le questionnaire. L'échantillon est composé de 119 Français³² ($M_{\text{âge}} = 32.36$, $ET_{\text{âge}} = 9.85$) dont 66% de femmes et 33% d'hommes.

3.1.2. Procédure

D'abord, les participants lisaient la vignette (voir ANNEXE B, encadré B4) présentant un cas criminel impliquant deux hommes. M. T. et M. C. étaient jugés respectivement pour le meurtre et complicité de meurtre d'un jeune homme lors d'un braquage à main armée. Suivant les éléments de l'enquête, le juge d'instruction avait décidé d'inculper M. T. pour meurtre et M. C. pour complicité de meurtre. L'influence du complice sur l'auteur était manipulée à travers la présence (vs. absence) du témoignage de la mère de M. T. et était la seule information variant entre les deux conditions. Dans ce témoignage, la mère de l'auteur déclarait que son fils s'était progressivement isolé de ses amis et de sa famille et avait changé de comportement depuis sa rencontre avec M. C. Elle déclarait également que M. C. avait besoin de l'argent de ce braquage et qu'il avait dû profiter de la relation paternelle qu'il entretenait avec M. T. pour qu'il commette ce crime à sa place. Les participants étaient informés que le procès du complice était toujours attendu tandis que M. T., l'auteur du crime avait d'ores et déjà été condamné à la peine

³²Un des participants était de nationalité italienne. Puisque cette étude s'inscrit dans le cadre du système judiciaire français, les données de ce participant ont été exclues.

de 15 ans d'emprisonnement. Après avoir lu la vignette complète, les participants indiquaient la peine que M. C. devrait recevoir, ainsi que la peine qu'ils auraient infligée à M. T. Les participants étaient ensuite amenés à évaluer des items relatifs à l'intention de M. C. de commettre le crime et à l'explication du crime en termes de manipulation de l'auteur par le complice.

3.1.3. Mesures

Peine. Après avoir lu la vignette, les participants indiquaient, selon eux, la durée d'emprisonnement, comprise entre 0 et 30 ans de prison, à laquelle M. C. (i.e. le complice) devrait être condamné (voir ANNEXE, B, encadré B8). En effet, les participants étaient informés que la peine maximum qu'un juge peut imposer pour ce type de crime est de 30 ans d'emprisonnement. Les participants indiquaient également la peine qu'ils auraient infligée à M. T. en comparaison de celle qu'il avait reçue lors de son procès (voir ANNEXE B, encadré B9). En considérant l'hétérogénéité associée à l'attribution de peine, nous avons utilisé une méthode de réduction des données extrêmes : une winsorization de 80% (Reifman & Keyton, 2010).

Intention. Les participants étaient invités à évaluer l'item suivant relative à l'intention de commettre le crime pour le complice et l'auteur : « À quel point pensez-vous que M. avait l'intention de commettre ce meurtre ? » (les modalités de réponses étaient comprises entre 0 = « pas du tout » à 10 = « totalement »).

Explication du crime. Les participants devaient évaluer un item relatif à l'explication du crime : « Ce meurtre est la conséquence de manipulations exercées sur M. T. par M. C. » (les modalités de réponses étaient comprises entre 0 = « pas du tout » à 10 = « totalement »).

Mesures sociodémographiques. Les participants devaient indiquer leur sexe, leur âge, leur nationalité, leur statut (salarié, étudiant, domaine professionnel, domaine d'études).

3.2. Résultats

3.2.1. Analyses préliminaires

Une ANOVA univariée a été utilisée pour examiner si le sexe a un impact sur la peine du complice. Les résultats montrent que le sexe a bien un effet significatif ($F(1, 116) = 4.98, p = .028, \eta^2_p = .04$). Les femmes infligent une peine plus sévère que les hommes au complice (respectivement : $M = 7.70, ET = 5.36$; $M = 5.44, ET = 4.82$). Une régression linéaire avec l'âge en variable indépendante montre également un effet de l'âge sur la peine infligée ($b = -0.15, t = -3.20, p = .002, 95\% \text{ IC } [-0.25, -0.06]$).

Une ANOVA univariée a été utilisée pour examiner si le sexe a un impact sur la peine de l'auteur. Les résultats montrent que le sexe n'a pas d'effet significatif ($F(1, 116) = 0.47, p = .496, \eta^2_p = .01$). Une régression linéaire avec l'âge en variable indépendante montre un effet significatif de l'âge sur la peine infligée ($b = -0.09, t = -2.89, p = .005, 95\% \text{ IC } [-0.16, -0.03]$).

Ces résultats nous ont conduits à intégrer l'âge et le sexe en covariés pour le reste des analyses.

3.2.2. Effet du témoignage sur la peine de l'auteur du crime et du complice

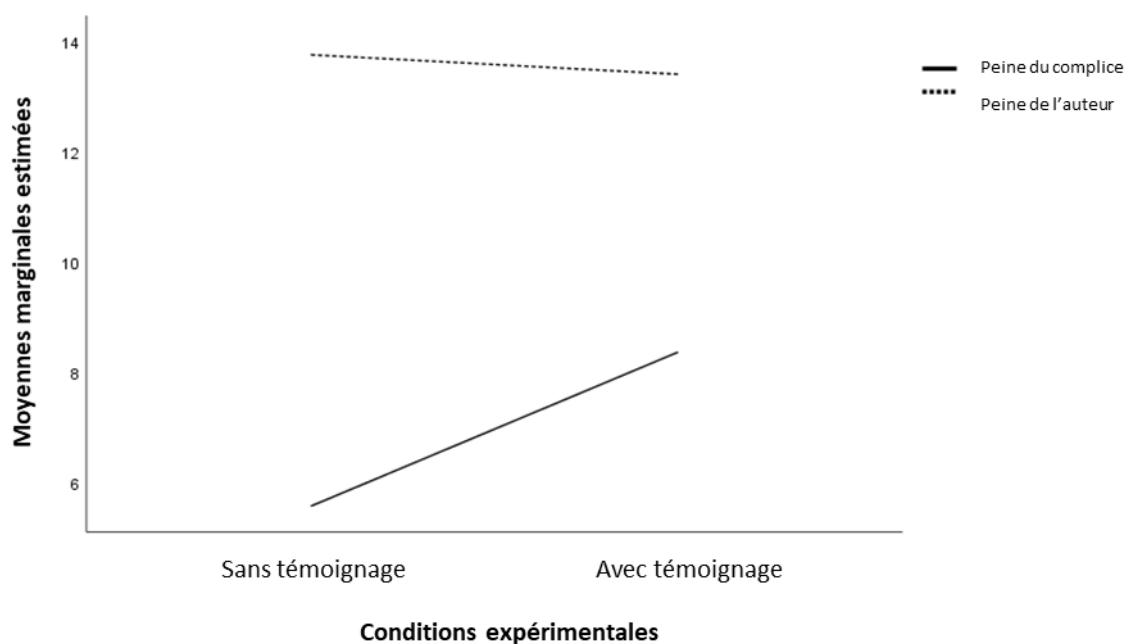
Des ANCOVAs univariées ont été utilisées pour tester l'impact du témoignage sur les peines de l'auteur et du complice. Contrairement à ce qui était postulé dans H1, les résultats montrent que le témoignage n'a pas d'effet significatif sur la peine infligée à l'auteur ($F(1, 114) = 0.30, p = .583$). Cependant, en accord avec H2, les résultats mettent en évidence un effet significatif du témoignage sur la peine du complice ($F(1, 114) = 9.62, p = .002, \eta^2_p = .08$). Les participants qui ont été exposés au témoignage sont plus sévères avec le complice ($M_{ajustée} = 8.37, ES = .64$) que ceux qui n'ont pas été exposés au témoignage ($M_{ajustée} = 5.58, ES = .63$).

Afin de comparer les peines du complice et de l'auteur, les mesures d'attribution de peine ont fait l'objet d'une ANOVA mixte avec le témoignage (absence vs. présence) en tant que facteur inter-sujets et l'objet du jugement (complice vs. auteur) en tant que facteur intra-sujets. Les résultats montrent un effet significatif d'interaction suggérant que différentes peines étaient attribuées en fonction de la condition témoignage ($F(1, 114) = 10.35, p = .002, \eta^2_p =$

.08). Les résultats observables dans la Figure 3 indiquent que l'écart entre les peines infligées au complice et celle infligée à l'auteur se réduit en présence du témoignage. Ce résultat suggère que, bien que l'exposition au témoignage n'ait pas d'impact sur la peine de l'auteur, la présence du témoignage conduit néanmoins les participants à allonger la peine du complice, et ainsi à la faire tendre vers de la peine de l'auteur.

Figure 3

Variation des peines de l'auteur et du complice en fonction de la condition expérimentale (absence vs. présence du témoignage)



3.2.3. Effet du témoignage sur l'intention de commettre le crime attribuée à l'auteur et au complice

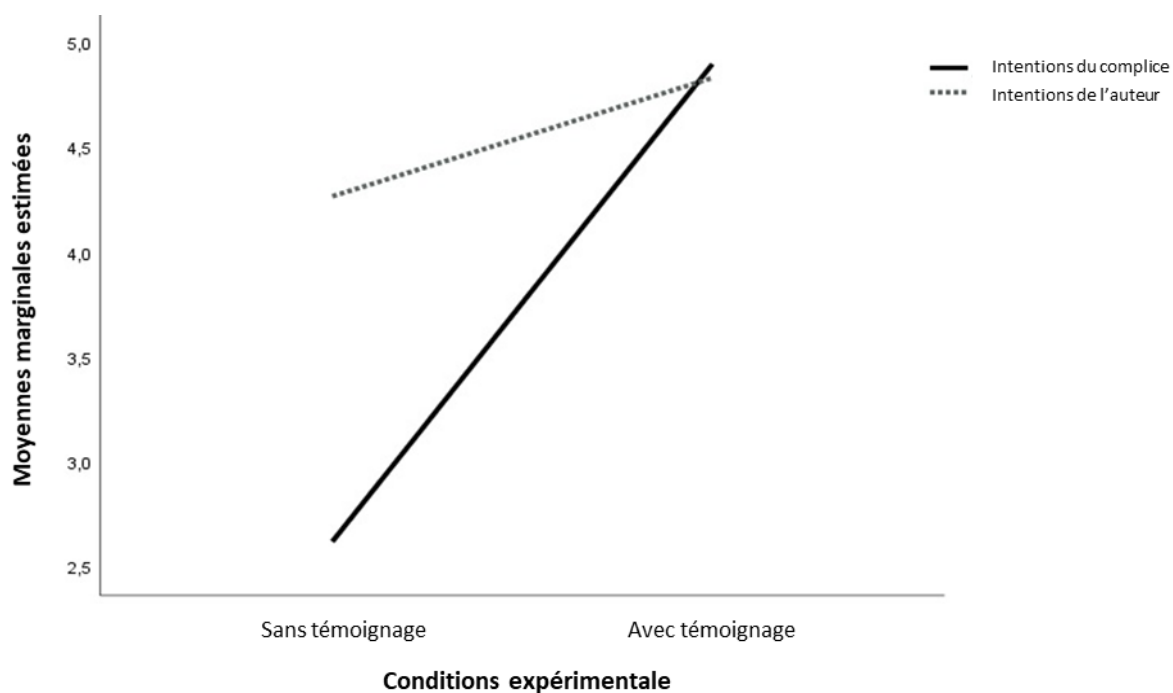
Des ANCOVAs univariées ont été utilisées pour tester l'impact du témoignage sur l'attribution d'intention de commettre le crime à l'auteur et au complice. D'une manière similaire aux résultats précédents, les résultats ne soulignent aucun effet significatif du témoignage sur l'attribution d'intention à l'auteur ($F(1, 114) = 1.48, p = .226, \eta^2_p = .01$). Aussi, en accord avec H4, les résultats montrent que le témoignage a un effet significatif sur l'attribution d'intention au complice ($F(1, 114) = 21.48, p < .001, \eta^2_p = .16$). Les participants attribuent plus d'intentions au complice lorsqu'ils sont exposés au témoignage ($M_{ajustée} = 4.90$,

$ES = 0.35$) que dans la condition dans laquelle ils n'y sont pas exposés ($M_{ajustée} = 2.62$, $ES = 0.34$).

De la même manière que précédemment, les mesures d'attribution d'intention à l'auteur et au complice ont fait l'objet d'une ANOVA mixte avec le témoignage (absence vs. présence) en tant que variable inter-sujet et l'objet d'attribution (complice vs. auteur) en tant que variable intra-sujet. Les résultats montrent un effet d'interaction significatif suggérant des différences en matière d'attribution d'intention en fonction de la condition de témoignage ($F(1, 114) = 12.45$, $p = .001$, $\eta^2_p = .10$). Les résultats, observables dans la Figure 4, indiquent que la différence entre l'intention attribuée au complice et celle attribuée à l'auteur n'est plus significative en présence du témoignage.

Figure 4

Variation de l'intention attribuée au complice et à l'auteur en fonction de la condition expérimentale (absence vs. présence du témoignage)



3.2.4. Effet indirect du témoignage sur la peine du complice médiatisé par l'explication relative à la manipulation de l'auteur par le complice et par l'intention du complice

Afin de tester H5 nous avons d'abord utilisé le modèle Process 4 (Hayes, 2013) avec la condition témoignage (absence vs. présence) en variable indépendante, la peine du complice en variable dépendante et l'explication du crime par la manipulation de l'auteur par le complice en variable médiatrice. L'effet direct du témoignage sur la peine du complice est significatif ($\beta = .16, t = 2.07, p = .040, 95\% \text{ IC } [.01, .31]$). L'effet de l'explication du crime est également significatif ($\beta = .46, t = 5.80, p < .001, 95\% \text{ IC } [.30, .62]$). Et enfin, l'effet indirect du témoignage sur la peine du complice, médiatisé par l'explication du crime est significatif ($b = .10, 95\% \text{ IC } [.02, .19]$). Ces résultats suggèrent qu'en présence du témoignage, les participants ont plus tendance à expliquer le crime par le fait que le complice ait manipulé l'auteur, ce qui les conduit à être plus sévères envers le complice.

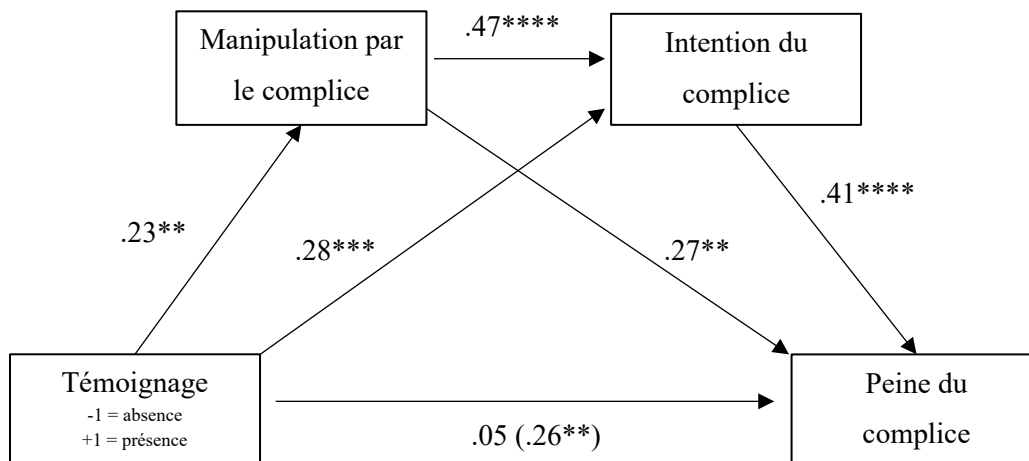
Ensuite, nous avons une nouvelle fois utilisé le modèle Process 4 (Hayes, 2013) afin de tester l'effet du témoignage sur la peine du complice médiatisé par l'intention attribuée au complice. L'effet direct du témoignage sur la peine du complice est significatif ($\beta = .05, t = .66, p = .511, 95\% \text{ IC } [-.10, .21]$). L'effet de l'intention attribuée au complice sur la peine du complice est significatif ($\beta = .55, t = 6.78, p < .001, 95\% \text{ IC } [.39, .71]$). Et l'effet indirect du témoignage sur la peine du complice médiatisé par l'intention attribuée est également significatif ($b = .21, 95\% \text{ IC } [.12, .33]$). Ces résultats suggèrent qu'en présence du témoignage, les participants attribuent significativement plus d'intention de commettre le crime au complice, ce qui les conduit à être plus sévères envers lui.

Enfin, nous avons utilisé le modèle Process 6 avec la condition témoignage (absence vs. présence) en variable indépendante, la peine du complice en variable dépendante, l'explication du crime et l'intention attribuée au complice en variables médiatrices. Les résultats, observables sur la Figure 5, mettent en évidence un effet indirect significatif du témoignage sur la peine du complice, médiatisé par l'explication du crime et l'intention attribuée ($b = .04, 95\% \text{ IC } [.01, .09]$). Ces résultats suggèrent qu'en présence du témoignage (vs. absence), les participants

accordent plus de valeur à l'explication selon laquelle le crime résulte de manipulation exercée par le complice sur l'auteur du crime, ce qui augmente l'intention qu'ils attribuent au complice et ce qui les conduit à préconiser une peine plus lourde pour le complice.

Figure 5

Effet indirect du témoignage sur la peine du complice



3.3. Discussion

La présente étude examinait si un témoignage suggérant l'influence d'un complice sur l'auteur d'un crime pouvait impacter la peine infligée au complice, et celle attribuée à l'auteur. Il s'agissait également de considérer deux variables médiatrices potentielles de l'influence du témoignage sur la sévérité de la peine infligée : l'explication liée au crime (manipulation de l'auteur par son complice) et l'intention (du complice et de l'auteur) de commettre le crime.

3.3.1. Les effets du témoignage sur la peine du complice

Tout d'abord, les résultats montrent un impact du témoignage sur la peine infligée au complice. Conformément à notre hypothèse (H2), les participants se montrent plus sévères envers lui lorsqu'ils sont exposés à un témoignage suggérant qu'il a influencé l'auteur dans la commission du crime. De plus, le poids du témoignage sur la détermination de la peine du complice est médiatisé par l'explication que les participants associent au crime ainsi que l'intention de ce complice à commettre le crime.

D'une part, ce résultat offre un élargissement supplémentaire aux résultats de Denève et al. (2007) suggérant une influence des preuves testimoniales sur l'attribution d'intentionnalité à l'auteur d'un crime (responsabilité subjective). En effet, les résultats de notre recherche montrent qu'un témoignage de moralité constitue une source d'information dont les participants se saisissent pour expliquer l'acte criminel. Par définition, un témoignage de cet ordre se distingue de la preuve factuelle, mais contient des informations contextuelles permettant d'inférer des états mentaux et raisons d'agir (Monroe et al., 2015). Ainsi, la prise de décision des participants semble davantage s'appuyer sur des interprétations naïves suggérant l'existence de « mauvaises influences ». De plus, ce type d'interprétation est renforcé par les représentations du crime diffusées par les médias (Voumvakis & Ericson, 1984 ; Leclerc et al., 2017), mais également par « la diffusion de conceptions scientifiques vers le grand public » (Laurens, 2014b). En effet, les nombreux travaux scientifiques portant sur la manipulation, la persuasion ou encore l'engagement (e.g. Freedman & Frazer, 1966 ; Kiesler, 1971; Laswell, 1948) ont conduit à l'édition d'ouvrages à destination d'un public élargi affirmant l'existence de techniques de manipulation efficaces dont l'apprentissage et l'application suffiraient à obtenir ce qui est désiré chez autrui.

D'autre part, ces résultats offrent un éclairage supplémentaire aux travaux portant sur l'interprétation psychologique d'un acte sous influence. Conformément aux résultats de Murray et Lombrozo (2017), expliquer le crime par la manipulation de l'auteur par son complice amène les participants à attribuer davantage d'intention à ce dernier. Cependant, les scénarios utilisés par Murray et Lombrozo (2017) sont décrits du point de vue d'un narrateur omniscient. Cela signifie que les scénarios utilisés ne correspondent pas à la réalité sociale et ne portent donc pas l'enjeu d'un témoignage en contexte judiciaire. Les informations contenues dans les scénarios de Murray et Lombrozo (2017) sont prises comme des informations factuelles à partir desquelles les observateurs doivent juger de la causalité de l'acte, et l'intention fait notamment partie des informations données et ne sont donc pas inférées par l'observateur. Au contraire, la preuve testimoniale est soumise à « l'intime conviction » du juré qui peut accepter ou refuser les éléments selon sa libre appréciation (Denève et al., 2007). En outre, le témoignage de moralité examine l'aspect subjectif du verdict, c'est-à-dire l'intentionnalité ou l'imputabilité

des faits à l'auteur, qui combinée aux aspects objectifs, matériellement établis, conduit au verdict, c'est-à-dire la détermination de la peine. Or, dans le contexte de cette étude, c'est-à-dire le jugement du complice, il y a persistance de l'effet d'attribution d'intention au manipulateur qui se traduit également par une augmentation de la durée de la peine attribuée, soulignant ainsi l'importance du critère d'intention dans l'évaluation de responsabilité, et sa pertinence dans la situation d'un « crime sous influence ».

3.3.2. L'absence d'effet du témoignage sur la peine de l'auteur

Contrairement aux résultats observés sur la peine du complice, aucun effet du témoignage sur la peine de l'auteur du crime n'est constaté. Cela suggère, qu'alors même que les participants se saisissent des informations du témoignage pour expliquer le crime et incriminer le complice, cet effet ne les conduit pas à atténuer la responsabilité de l'auteur. Plus précisément encore, les analyses intra-individuelles montrent, certes, une réduction de l'écart entre les peines infligées à l'auteur et au complice, mais cette réduction n'est due qu'à l'augmentation de la peine du complice. De plus, en présence du témoignage, il n'y a pas de différence significative entre l'intention attribuée à l'auteur et celle attribuée au complice. Dans l'ensemble, ces résultats suggèrent que l'interprétation psychologique naïve de l'influence, qui suppose l'aliénation et la déresponsabilisation de la cible manipulée (Laurens et al., 2016 ; Phillips & Shaw, 2015 ; Murray & Lombrozo, 2017), ne se transpose pas en contexte judiciaire.

Certains pourraient percevoir ces résultats comme un indice de la persistance du biais dispositionnel. En supposant que nous avons également utilisé une mesure d'adhésion à une explication du crime par des dispositions stables de l'auteur (par exemple son agressivité, sa cruauté, son égoïsme...), il est possible que les participants se seraient davantage saisis de celle-ci. Cependant, nous pensons que ce phénomène est plus profond qu'un simple biais d'attribution. En effet, plusieurs recherches ont mis en évidence la suspicion et le scepticisme du grand public à l'égard des explications situationnistes défendues par les sciences sociales (Miller et al., 1999 ; Newman et al., 2012 ; Tang et al., 2014). Ces études montrent que les

explications situationnistes sont perçues comme un moyen de disculper l'auteur d'un crime³³, et que le rejet de ces explications traduit justement un refus de déresponsabiliser et d'excuser les conduites criminelles. En outre, de nombreux travaux montrent que les jugements moraux peuvent moduler l'évaluation de la responsabilité, de l'intention et de la liberté d'agir de l'agent. Lorsque la conduite d'un agent est jugée immorale, celui-ci est plus fréquemment jugé responsable des conséquences de l'acte (e.g. Alicke, 2000 ; Knobe & Fraser, 2008), avoir agi intentionnellement (e.g. Beebe & Buckwalter, 2010 ; Knobe, 2003), et avoir agi librement (e.g. Harvey et al., 1975). Plus précisément encore, lorsqu'un agent agit sous une contrainte situationnelle, la force de cette contrainte est jugée plus faible si l'action conduite est jugée immorale (vs. non immorale) (Philips & Knobe, 2009). Young et Philips (2011) ont notamment mis en évidence un pattern similaire à celui obtenu dans la présente étude. Ils montrent que dans une situation où X force Y à agir de manière immorale, l'évaluation de la force de coercition varie selon la cible du jugement. Lorsqu'ils se concentrent sur X (la source de coercition) les juges affirment que X force Y à agir. Mais paradoxalement, lorsqu'ils se focalisent sur Y (la cible de coercition), les juges affirment que Y n'est pas forcé par X à agir. Ainsi, au-delà des potentiels biais perceptifs ou cognitifs, il semble s'agir d'un positionnement idéologique qui place l'individu moral au premier plan. De nombreuses recherches mettent notamment en évidence les liens entre les croyances au libre arbitre, l'attribution de libre arbitre à un agent et le jugement moral dont il est l'objet (e.g. Clark et al., 2019 ; Monroe et al., 2017 ; Ogletree & Oberle, 2008).

³³ Il s'agit d'une question qui a également animé de nombreux débats et réflexions au sein même des disciplines de sciences sociales (voir par exemple : Ciurria, 2013 ; Levy, 2015 ; Warmke, 2022). Miller (2004) évoque notamment l'opposition entre Zimbardo (2006) et Haslam et Reicher (2006), suite à la réplication de l'expérience de la prison faite par ces derniers et très critique à l'égard de l'étude d'origine (Reicher & Haslam, 2006, voir également Haslam et al., 2019). Zimbardo catégorisera le travail d'Haslam et Reicher comme une sorte de prosélytisme visant à « promouvoir leur vision évangélique du monde selon laquelle les personnes rationnelles dotées d'un libre arbitre peuvent dépasser les forces situationnelles pour vivre en harmonie au sein de la communauté, pour autant qu'elles puissent maintenir une identité sociale en accord avec les valeurs et les normes prosociales de leur communauté » (Zimbardo, 2006, p. 52 cité par Miller, 2004). Ces derniers répondirent alors en pointant le risque à utiliser les théories de psychologie sociale pour « nier la responsabilité d'actes d'une brutalité effroyable » en référence à la participation de Zimbardo en tant qu'expert aux procès en lien avec les événements d'Abu Ghraib, et que « présenter les abus comme "naturels", nous conduit à excuser l'inexcusable » (Haslam & Reicher, 2006, p. 62, cité par Miller, 2004)

Des cas concrets témoignent également de ce phénomène. Par exemple, bien qu'il existe des croyances partagées suggérant l'existence de techniques efficaces de lavage de cerveau (Dewitt et al., 1997), les tentatives concrètes d'application, lors de procès criminels, d'une défense centrée sur la démonstration que l'auteur du crime était sous l'influence d'un ou plusieurs manipulateurs ont été soldées par un rejet et par la condamnation de l'auteur (Emory, 2010). De la même manière dans le contexte pénal français, s'il arrive que les interprétations naïves de l'influence s'emparent de la psychologie ou des médias pour croire en des influences puissantes (ex. manipulation, hypnose), il apparaît que cela ne se traduit pas nécessairement par des alignements juridiques (cf. Encadré 3).

En présence d'un témoignage suggérant une emprise du complice sur l'auteur, les participants ne jugent pas le complice seulement pour les faits de complicité qui lui sont reprochés. Ils semblent plutôt le percevoir comme co-auteur du crime. L'auteur et le complice ne sont donc pas jugés selon une responsabilité partagée qui conduirait à une dépendance de la responsabilité de l'un sur la responsabilité de l'autre. Si la présence du témoignage conduit à attribuer plus de responsabilité au complice, cet effet paraît indépendant de la responsabilité attribuée à l'auteur.

Ces résultats pourraient être expliqués par la spécificité du droit pénal qui privilégie l'entité individuelle, l'entité collective étant quant à elle non reconnue, voire considérée comme abstraite, ceci traduisant « une impossibilité de condamner des groupes à titre de criminels » (Dumont, 2002). Cette interprétation pourrait être d'autant plus renforcée par la prédominance d'une philosophie de la peine à visée rétributiviste (i.e. centrée sur la gravité du crime) qui semble émerger dans plusieurs travaux sur les conceptions de la peine (Atanasova-Denié & Tostain, 2008 ; Tostain & Lebreuilly, 2013). L'auteur d'un crime, pris individuellement, se verrait imputer la responsabilité d'actes jugés graves, au-delà même de l'influence dont il aurait pu faire l'objet. Cela suggère donc plus largement qu'en contexte judiciaire, l'influence n'est pas nécessairement associée à un état psychique niant la responsabilité morale à l'instar de l'aliénation mentale ou de l'acte sous la contrainte.

3.3.3. Limites et conclusion

Certaines limites sont néanmoins à relever pour rendre compte de ces résultats. D'abord, l'absence d'effet du témoignage sur la peine de l'auteur du crime pourrait dépendre d'un choix méthodologique. En effet, dans le scénario présenté aux participants l'auteur a déjà été jugé, contrairement au complice, et sa peine a été fixée à 15 ans d'emprisonnement. Les participants avaient alors l'opportunité d'exprimer leur avis sur la peine qu'ils auraient personnellement infligée à l'auteur (voir ANNEXE B, encadré B9). Ce choix crée, de fait, une différence entre l'attribution de la peine de l'auteur et celle du complice. Initialement, ce choix méthodologique était justifié par la volonté de poser un point d'ancrage pour les participants afin de limiter l'hétérogénéité associée à l'attribution de peine, mais il est possible qu'il ait eu un impact sur les résultats obtenus. Les participants ont pu conserver la décision du procès, estimant que les informations disponibles n'étaient pas suffisantes pour la remettre en question. Les résultats concernant la mesure d'attribution d'intentions viennent cependant compléter l'analyse. En effet, le témoignage n'impacte pas l'attribution d'intention à l'auteur, or on peut supposer que si l'absence d'effet sur la détermination de la peine de l'auteur était due à ce choix méthodologique, alors un effet sur l'intention aurait pu subsister. L'absence d'effet sur l'attribution d'intention vient donc renforcer l'interprétation selon laquelle on peut expliquer l'acte de l'auteur comme étant le résultat d'une manipulation tout en considérant que ce dernier a agi avec l'intention de commettre cet acte et justifier la peine qui lui a été attribuée.

En outre, un seul scénario a été utilisé dans cette recherche, ce qui limite la portée de ses résultats. De futures recherches pourraient tenter de répliquer ces résultats dans d'autres situations, tout en mesurant l'impact de variables liées à l'acte et son contexte (par exemple la gravité du crime).

D'autre part, cette étude ne permet pas de déterminer si les effets constatés sont dus à l'information relative à la relation d'emprise contenue dans le témoignage ou à la simple présence d'un témoignage de moralité (i.e. indépendamment de son contenu). Afin de mieux comprendre l'effet obtenu dans cette recherche il serait nécessaire d'introduire une condition contrôle dans laquelle un témoignage de moralité serait présent sans pour autant contenir

d'information relative à une situation de manipulation ou de soumission qui oriente explicitement l'explication de l'acte. Il serait également pertinent de comparer l'effet d'un témoignage de moralité à celui d'une expertise psychologique afin de déterminer dans quelle mesure la crédibilité du témoignage et la légitimité de son auteur pourraient affecter l'interprétation de l'acte criminel et la détermination de la peine.

En conclusion, si on met en parallèle ces résultats avec les constats des études précédentes, on peut percevoir une certaine variabilité dans l'interprétation d'une situation d'influence. En effet, bien que les croyances en des techniques d'influence puissantes, conduisant à une forme d'obéissance passive et aveugle, aient été mises en évidence, celles-ci ne conduisent pas les participants de cette étude à déresponsabiliser l'auteur du crime. Il nous semble que l'enjeu moral du contexte judiciaire met en saillance la responsabilité morale individuelle qui vient alors limiter les conséquences potentielles de telles croyances sur la détermination de la peine. Pour étayer cette hypothèse, il serait pertinent de réaliser d'autres recherches qui permettraient d'articuler cet effet aux croyances au libre arbitre, ainsi qu'aux motivations à punir.

POINTS CLÉS CHAPITRE 5

1

Les **limites** et **critiques** aux travaux de Milgram sont largement **négligés** dans les discours de sens commun (*étude 1*)

2

Ces discours reposent également sur des **distorsions** qui tendent à **favoriser davantage une conception individualiste** de l'obéissance (*étude 1*)

3

Des informations contextuelles (i.e., connaissance, conséquences de l'acte) et **la familiarité avec les travaux de Milgram** influencent l'interprétation d'une situation d'obéissance (*étude 2*)

4

Une **autorité inconnue** du subordonné / des **conséquences négatives** de l'acte sont reliées à une **interprétation individualiste et passive** de l'obéissance (*étude 2*)

5

Une représentation individualiste de l'influence affecte la **détermination d'une peine d'un complice**, mais pas d'un auteur, en contexte judiciaire (*étude 3*)

6

Le rôle médiateur de la **perception de manipulation** et de **l'intentionnalité** a également été trouvé (*étude 3*)

CHAPITRE 6

Distinctions entre les mécanismes d'influence et leurs interprétations

Depuis les travaux de Milgram, de nombreuses recherches ont mis en évidence des éléments allant à l'encontre de sa théorie de l'état agentique et soutiennent que l'obéissance n'est ni aveugle ni passive (e.g. Haslam & Reicher, 2017). D'autre part, l'analyse des interactions verbales entre l'expérimentateur et le participant (e.g. Gibson, 2019a) témoigne d'une dynamique de négociation qui laisse entrevoir les processus d'influence réciproque et de coopération négligés par Milgram. Ces travaux contestent la définition classique de l'obéissance en tant que changement de comportement induit par l'ordre d'une autorité et mettent en lumière l'activité des participants obéissants balançant entre résistance et coopération. La conception de l'obéissance en tant que soumission passive aux ordres de l'autorité ne serait donc pas une explication valide des comportements observés par Milgram et ceux qui l'ont suivi.

Cependant, comme le montre l'analyse des entretiens post-expérimentaux par Gibson et al. (2018), cette conception de l'obéissance constitue une « ressource » pour les participants, c'est-à-dire une stratégie rhétorique pour justifier leur comportement. D'une manière similaire, Hollander et Turowetz (2017) identifient plusieurs stratégies mobilisées par les participants pour rendre compte des événements. En majorité, ils nient ou minimisent la souffrance de l'élève en s'appuyant sur leur représentation de l'éthique de la science et des institutions scientifiques. Les auteurs parlent ainsi de « confiance normative », dans le sens où les

participants mobilisent un contexte familier pour faire sens d'une situation inhabituelle et rendre compte de leurs actes. Alternativement, une partie significative des participants mobilise cette conception de l'obéissance passive pour rendre compte de leur comportement, indiquant qu'ils « suivaient les instructions » (Hollander et Turowetz, 2017). En s'appuyant sur le contexte de production de ces explications, Gibson et al. (2018) interprètent ce phénomène comme une stratégie utilisée par les participants pour maintenir une image morale positive de soi. Concrètement, cette explication permet aux participants de reconnaître l'aspect immoral de l'acte en lui-même (infliger des chocs électriques à l'élève contre sa volonté, tel qu'il est énoncé par l'expérimentateur lors de l'entretien) tout en se plaçant à distance de celui-ci. Ces participants soulignent donc un décalage entre leur désir interne et leur comportement externe et font intervenir l'obéissance à un tiers (l'expérimentateur) pour expliquer ce décalage et préserver leur propre moralité.

Les études que nous allons présenter dans ce chapitre ont deux objectifs. Il s'agit d'une part d'analyser l'obéissance comme une action conjointe dont les processus relèvent des mécanismes de coopération. D'autre part, ces études visent à mettre en évidence que si la conception de l'obéissance en tant que soumission passive apparaît, il s'agit d'une réinterprétation de l'acte, d'un moyen de justifier son comportement en s'appuyant sur les représentations partagées de l'obéissance. La première étude examine le lien entre la perception des incitations prononcées par l'expérimentateur et l'interprétation de l'acte d'obéissance dans le paradigme de Milgram. La seconde étude est une situation expérimentale analogue à la situation de l'expérience de Milgram dans laquelle les participants devaient tester les compétences d'un étudiant dans le cadre d'un jeu-concours dont les résultats déterminaient la bourse qui lui serait attribuée pour ses études. Cette situation teste l'impact d'une manipulation expérimentale (les consignes insistaient sur la coopération du participant avec le candidat vs. l'organisateur, (i.e. l'autorité en place) vs. la fondation (i.e. l'institution à l'origine du jeu) sur l'obéissance, ainsi que sur l'interprétation de la situation.

1. Etude 4 – Perceptions de la relation Expérimentateur-Sujet dans le paradigme de Milgram : Effets du pronom dans les incitations et du point de vue sur l'expérience

Dans le paradigme expérimental de Milgram sur la soumission à l'autorité, les ordres ou plutôt les incitations (« prods ») de l'autorité occupent une place centrale. En effet, pour être catégorisé « désobéissant » le sujet de l'expérience doit refuser de continuer l'expérience en résistant successivement aux 4 incitations prononcées par l'expérimentateur. Dans son article princeps, Milgram (1963) décrit la séquence des 4 incitations principales que l'expérimentateur devait utiliser lorsque le sujet exprimait sa réticence à continuer. Ces incitations sont les suivantes, prononcées dans cet ordre tant que le sujet refuse d'obéir :

- Incitation 1 : « S'il vous plaît continuez »
- Incitation 2 : « L'expérience exige que vous continuiez »
- Incitation 3 « Il est absolument essentiel que vous continuiez »
- Incitation 4 « Vous n'avez pas d'autre choix, vous devez continuer »

À cette séquence s'ajoutaient des incitations « spéciales » pour répondre spécifiquement à certaines attitudes prévisibles du sujet, notamment s'il s'inquiétait de la souffrance de l'élève alors l'expérimentateur affirmait « bien que les chocs puissent être douloureux, ils ne causent aucun dommage permanent donc s'il vous plaît continuez » ; ou encore si le sujet s'enquérissait du refus de continuer exprimé par l'élève, alors l'expérimentateur répondait : « que cela plaise ou non à l'élève, vous devez continuer jusqu'à ce qu'il ait appris correctement l'ensemble des paires de mots. Donc s'il vous plaît continuez ».

Il s'agit donc d'une mécanique importante du plan expérimental de Milgram, d'une part parce qu'il faut résister à ces incitations pour sortir de l'expérience, mais aussi parce que ce sont ces incitations qui situent l'autorité dans la personne de l'expérimentateur, mettant en scène sa qualité à donner les instructions, les ordres. Milgram (1965b, p. 58) définit sa terminologie de la manière suivante « Si Y suit l'ordre de X, nous dirons qu'il a obéi à X ; s'il n'exécute pas l'ordre de X, nous dirons qu'il a désobéi à X ». En note de bas de page, il précise : « Certains pourraient dire que Y *coopère* avec X, [...]. Cependant, la *coopération* implique que Y

approuve les objectifs de X, et comprenne la relation entre son propre comportement et la réalisation de ces objectifs. De plus, la coopération implique une parité de statut pour les agents qui co-agissent, et néglige l'élément asymétrique, de dominance-subordination, prééminent dans la relation de laboratoire entre l'expérimentateur et le sujet ». Dans ce passage, Milgram exprime sa propre perception de la relation expérimentateur-sujet et justifie sa terminologie de l'obéissance en l'opposant à la coopération et en accentuant le rapport de domination impliqué par l'écart de statut entre expérimentateur et sujet. L'usage de l'impératif et du lexique de « l'ordre » dans la procédure de Milgram repose donc sur sa perception de la relation expérimentateur-sujet.

Cependant, comme le soulignent plusieurs auteurs (Burger et al., 2011 ; Reicher & Haslam, 2011) les incitations utilisées par Milgram ne peuvent pas être clairement définies comme des ordres. En réalité, Burger et al. (2011) affirment que l'incitation 4 est la seule à prendre indéniablement la forme d'un ordre impératif, mais elle est également celle qui semble produire le taux d'obéissance le plus faible. En outre, Haslam S.A. et al., (2014) ont mesuré la perception et l'impact de chacune de ces incitations séparément. Ils trouvent d'abord des perceptions distinctes pour chacune des incitations : l'incitation 1 est majoritairement perçue comme une requête, l'incitation 2 comme une référence aux exigences scientifiques de l'expérience, l'incitation 3 comme un ordre et une référence aux exigences scientifiques et enfin l'incitation 4 est perçue comme un ordre. De plus ces auteurs mettent en évidence que percevoir l'incitation comme un ordre est corrélé négativement avec l'obéissance. Ainsi, contrairement à ce qu'affirme la conception traditionnelle de l'obéissance, dans certaines conditions un ordre trop directif pourrait être contre-productif et conduire à la désobéissance (e.g. Conway & Schaller, 2005).

L'incohérence constatée entre cette conception de l'obéissance et celle mesurée dans les travaux en psychologie sociale soulève le besoin d'approfondir l'analyse des échanges entre l'expérimentateur et le sujet, le rôle et l'impact de ces incitations. Plusieurs chercheurs ont notamment identifié que, bien que les retranscriptions aient été lissées (Gibson, 2019a), les incitations révèlent des écarts importants avec le protocole. Par exemple, dans les échanges de

l'expérimentateur avec Fred Prozi, le sujet que Milgram met le plus en avant dans son livre (Milgram, 1974) et son documentaire, certaines des incitations sont précédées de rappel (ex. « Comme je vous l'ai indiqué précédemment... », « Comme je l'ai dit plus tôt »), d'autres sont agrémentées d'arguments (« Pas une fois que nous avons commencé l'expérience »), d'autres contiennent ce que doit dire ou faire le sujet (ex. « Commencez avec "Bleu" », « Dîtes, "Faux" »), d'autres sont absentes du protocole (ex. « Vous aurez à recommencer depuis le début de cette page et reprendre jusqu'à ce qu'il les ait tous appris correctement »). De plus, le cycle des incitations qui organise les interventions de l'expérimentateur et, éventuellement, met fin à l'expérience n'est pas systématiquement respecté. Par exemple, l'extrait du film de Milgram avec Fred Prozi montre qu'après 165v, l'expérimentateur répète deux fois de suite la même incitation (alors qu'il aurait dû passer à l'incitation suivante) et après 180 volts il donne cinq incitations pour relancer le sujet alors qu'il aurait dû arrêter l'expérience après la quatrième (Perry, 2013, p. 118). Ces exemples d'écarts avec le protocole sont nombreux et mettent en évidence les « flexibilités procédurales » qui font sortir l'expérimentateur de son rôle standardisé et rapprochent ses interventions vers une forme de rhétorique persuasive (Gibson, 2013a, 2013b).

C'est particulièrement l'une de ces flexibilités qui est à l'origine de la présente étude. C'est un point qui n'a été que peu commenté : l'apparition dans les incitations du pronom « we » (« nous ») à la place du « you » (tu/vous) tel qu'il est requis dans le protocole standard. Les seules recherches qui ont actuellement identifié et commenté cet écart sont, d'une part, Gibson (2022) qui le repère dans les archives audios d'une des variantes en groupe des expériences de Milgram, la condition « deux pairs rebelles », et d'autre part Laurens et Ballot (2021) qui constatent différentes occurrences dans les retranscriptions disponibles. L'utilisation du « nous » dans les incitations n'est pas relevée par Milgram, et n'a pas encore été investiguée de manière exhaustive sur l'ensemble des variantes expérimentales. Il s'agit pourtant d'un indicateur pertinent de la nature sous-jacente des relations d'ordre et de l'obéissance, c'est-à-dire une action concertée qui suppose un rapport de coopération entre l'autorité et le subordonné.

En effet, ce changement de pronom témoigne de l'état d'esprit de l'expérimentateur qui l'utilise spontanément – dans la mesure où il s'agit d'un écart avec la procédure standard. Concordant avec l'approche collective de l'obéissance d'Haslam et Reicher (2017), ces apparitions peuvent être lues comme une mise en place visible de processus groupaux au sein même des mécanismes d'obéissance. Plus précisément, comme le suggère la théorie de Janet (1934, p. 67) « l'acte de commandement et l'acte d'obéissance [...] sont deux actions qui au fond n'en sont qu'une seule. [...] C'est un acte divisé en deux parties, mais dont chacune est faite par un individu différent ». Le même acte serait donc représenté chez celui qui ordonne et celui qui obéit alors que la réalisation serait partiellement répartie individuellement : le chef initie l'acte, il en donne l'ordre, mais c'est le subordonné qui poursuit et réalise l'acte physiquement. Plus précisément, les sociétés primitives fonctionneraient selon un principe de solidarité mécanique, impliquant que tous agissent de la même manière et accomplissent l'acte complet. Par exemple, lors d'une attaque ennemie, le premier à percevoir l'ennemi avertirait le groupe par un cri précédant son entrée en combat. Il serait alors imité par les autres qui crieraient à leur tour et le suivrait au combat. En évoluant, la société différencie les individus et les rôles qui leur sont associés. Cette différenciation peut notamment prendre la forme d'une organisation hiérarchique. Avec cette différenciation des rôles, tous les individus réalisent toujours le même acte social, mais n'insistent pas sur la même partie de l'acte. Dans l'exemple du combat, c'est ce cri initial qui devient plus tard l'ordre et divisera l'acte entre le chef et le subordonné. L'obéissance à un ordre s'assimilerait donc à l'imitation de l'acte perçu à travers l'ordre. L'autorité se représente l'acte complet et en livre le symbole – l'ordre – quand le subordonné perçoit ce symbole et se représente à son tour l'acte complet et le réalise par imitation. De cette séparation superficielle découle l'illusion que des individus différents accomplissent des actes différents alors qu'en réalité il s'agit du même acte social réalisé de manière concertée.

Les pronoms « tu/vous » procèdent de cette division des rôles entre autorité et subordonné : l'expérimentateur utilise des incitations impératives renvoyant à l'image du supérieur ordonnant à son subordonné d'agir. Dans cette interprétation, l'énonciation de l'ordre correspond à l'acte d'ordonner, ce qu'Austin (1962) appelle une « phrase performative ».

Lorsqu'un supérieur énonce la phrase « commencez » ou « continuez » (comme le fait l'expérimentateur dans la procédure de Milgram), implicitement il est dit « je vous commande/ordonne de commencer ». En outre, les performatifs dépendent de certaines conditions, entre autres : « il doit exister une procédure, reconnue par convention, dotée par convention d'un certain effet, et comprenant l'énoncé de certains mots par de certaines personnes dans de certaines circonstances » (Austin, 1962, p. 49). Dans le cas d'un ordre, il doit être énoncé par un supérieur et adressé à un subordonné qui lui reconnaît sa position d'autorité et sa légitimité à ordonner, sans quoi l'ordre n'en est pas un et ne produit pas d'obéissance. La forme impérative des incitations n'est pas une décision anodine de Milgram et vise à accentuer cette répartition des rôles. Cependant, l'apparition du « nous » brouille cette répartition des rôles. Avec le « nous » il ne s'agit plus d'un ordre d'un supérieur vers son subordonné, mais d'un encouragement d'un membre du groupe à ses alter ego pour réaliser une tâche commune. Il rend saillante l'identification de groupe, la similarité des individus impliqués dans l'interaction et suggère la coopération plutôt que la domination.

L'objectif de cette étude n'est pas d'identifier les raisons de l'utilisation de ce nous dans les expériences de Milgram ou d'élaborer sur le sens qu'il pourrait prendre pour l'expérimentateur qui l'utilise (pour cela voir Laurens & Ballot, 2021), mais de comparer l'impact des incitations avec le « nous » de celles avec le « vous ». Cette étude vise à éprouver l'hypothèse selon laquelle le dualisme autorité/subordonné et la soumission passive qu'il implique sont une réinterprétation individualiste qui vient se superposer à la réalité de l'acte social qui procède de la coopération et de l'imitation entre des alter ego. Ainsi cette étude vise à mesurer et analyser les variations d'interprétation selon le pronom utilisé dans les incitations.

En effet, on peut poser l'hypothèse que le pronom « nous » suggère plutôt des rapports de coopération alors que le pronom « vous » suggère des rapports de domination lorsqu'ils sont utilisés dans les incitations prononcées par l'expérimentateur. On peut supposer alors que le pronom utilisé aura un effet, dans ce sens, sur la perception des incitations et sur la perception de la relation entre l'autorité et le subordonné. On peut supposer également que la perception de ces rapports de domination/coopération aura une influence sur l'interprétation de l'acte. Plus

précisément, une relation de domination serait caractérisée par une division de l'acte entre celui qui ordonne et celui qui obéit quand une relation de coopération serait caractérisée par la perception d'un acte commun et total.

Cette étude ne mesure pas le comportement d'obéissance, cependant afin de comparer un point de vue « acteur » d'un point de vue « observateur », il est possible de faire varier les informations de descriptions de la situation de l'expérience de Milgram. En effet, la situation expérimentale de Milgram superpose deux couches interprétatives. Il y a d'abord ce qui est dit au sujet, c'est-à-dire la fabulation qui vise à cacher le véritable objectif de l'expérience : l'étude porte sur l'effet de la punition sur l'apprentissage, les rôles de professeur et élève sont tirés au sort entre les deux participants, l'expérimentateur encadre l'étude et observe son avancement. D'un autre côté, l'observateur perçoit la situation d'un point de vue différent : l'étude porte sur la soumission à l'autorité, le professeur est le seul véritable sujet d'expérience tandis que l'expérimentateur et l'élève sont des compères acteurs dont les actions sont déterminées par le protocole pour mettre en place le dilemme auquel sera confronté le professeur. Ces deux points de vue se distinguent donc fortement, d'abord par l'objectif de l'étude dévoilé, et ensuite par les relations induites entre expérimentateur, professeur et élève. On peut supposer que le point de vue mobilisé influence l'interprétation dans la mesure où le point de vue observateur viendrait en quelque sorte figer cette interprétation en accentuant le rapport de domination inhérent à la description de l'expérience. En effet, ce point de vue définit clairement la relation par l'objectif de l'étude (la soumission à l'autorité), de plus le sujet-professeur est placé dans une situation dans laquelle les rapports qu'il a avec les autres (expérimentateur et élève) ne sont pas réciproques. En outre, les mesures d'interprétation invitent généralement à endosser le point de vue du protagoniste principal (le sujet d'expérience). Par exemple, lorsque Blass (1996) mesure la répartition de responsabilité après avoir exposé des observateurs à une séquence du film de Milgram, il pose la question suivante : « Comment pensez-vous que le sujet que vous venez de voir a réparti la responsabilité pour le fait que l'élève a reçu les chocs contre sa volonté ». Or il leur a expliqué par ailleurs tous les détails du protocole de l'étude, dont les mécanismes de tromperie. Il y a donc souvent un mélange de ces points de vue qui se

superposent. Séparer ces deux points de vue devrait nous permettre de distinguer des mécaniques d'interprétation propres à chacun de ces points de vue.

1.1. *Méthode*

1.1.1. Participants

L'étude a été réalisée par un questionnaire en ligne diffusé sur les réseaux sociaux. Tous les participants ont signé un formulaire de consentement avant de compléter le questionnaire. L'échantillon utilisé comprend 128 personnes³⁴ qui ont complété le questionnaire ($M_{\text{âge}} = 33.05$, $ET_{\text{âge}} = 14.47$) dont 58% de femmes et 42% d'hommes.

1.1.2. Procédure

L'enquête était présentée comme une étude portant sur la perception de la relation entre expérimentateur et sujet dans une expérience en psychologie. Avant d'entamer le questionnaire, les participants étaient exposés à un texte visant à placer le contexte et leur donner les informations concernant l'expérience au centre de ce questionnaire. Le texte présentait globalement un résumé rapide de l'expérience de Milgram tout en manipulant les informations données afin de représenter deux points de vue distincts (voir ANNEXE B, encadré B5). Pour la moitié des participants, il s'agissait d'une présentation prenant le point de vue du sujet de l'expérience de Milgram. Plus précisément, il était indiqué que l'expérience portait sur « l'effet de la punition sur l'apprentissage », autrement dit il s'agissait de la fabulation utilisée par Milgram pour tromper ses sujets. Le texte présentait ensuite la situation en introduisant le professeur et l'élève en tant que sujets de l'expérience ainsi que la tâche d'apprentissage et la punition en cas d'erreur. Pour l'autre moitié des participants, la présentation prenait le point de vue d'un observateur. L'expérience était associée à son véritable objectif, la soumission à l'autorité, les tromperies utilisées étaient révélées, et il était donc indiqué que le professeur était le seul sujet de l'expérience, l'élève étant un compère de l'expérimentateur. Enfin, dans les

³⁴ 61 personnes ont été exclues de l'échantillon d'analyse car elles n'ont pas rempli le questionnaire jusqu'au bout. De plus, 23 personnes ont été également sorties de l'échantillon d'analyse car elles ont reconnu l'expérience de Milgram tout en étant dans la condition où la description de l'expérience donnée aux participants reprenait la fabulation de Milgram, ce qui constituerait une interférence avec cette variable.

deux cas, le texte introduisait les incitations présentées par la suite en indiquant qu'il s'agissait de phrases prononcées par l'expérimentateur lorsque le professeur hésitait à continuer et que ces phrases feraient l'objet de questions auxquelles le participant devra répondre. Ce texte permettait donc de manipuler la première variable indépendante inter-sujets, le point de vue par rapport à l'expérience donné aux participants.

Par la suite, les participants étaient exposés à chacune des quatre incitations standards du protocole de Milgram, dans un ordre aléatoire. La forme de ces incitations variait selon le pronom (« vous » vs. « nous ») utilisé pour orienter la phrase. Pour une partie des participants, les incitations utilisaient le pronom « vous », comme c'est le cas dans la procédure des expériences de Milgram. Pour les autres, c'est le pronom « nous » qui était utilisé. Les incitations prenaient donc la forme suivante :

- « Allez, continuez. » vs. « Allons, continuons. »
- « L'expérience exige que vous continuiez. » vs. « L'expérience exige que nous continuions. »
- « Il est absolument essentiel que vous continuiez. » vs. « Il est absolument essentiel que nous continuions. »
- « Vous n'avez pas d'autre choix, vous devez continuer. » vs. « Nous n'avons pas d'autre choix, nous devons continuer. »

Ainsi, tous les participants étaient exposés aux quatre incitations (VI intra), mais soit dans leur version « vous » soit dans leur version « nous » (VI Inter)

1.1.3. Mesures

Perception des incitations. Dans un premier temps, pour chacune des quatre incitations, les participants indiquaient leur perception (pour les consignes et items exacts, voir ANNEXE B, encadré B10). Huit items correspondant à des caractérisations possibles étaient utilisés, les participants indiquaient à quel point, selon eux, chacune de ces caractérisations correspondait à l'incitation sur une échelle allant de 1 (Pas du tout) à 7 (totalelement). Parmi ces huit items, quatre (un ordre ; une requête ; un rappel des besoins de l'expérience ; une justification pour continuer)

sont issus de l'étude de Haslam S. A. et al. (2014) auquel ont été ajoutées quatre nouvelles caractérisations (une motivation pour continuer ; une demande de coopération ; une tentative de manipulation ; une tentative d'intimidation).

Relation expérimentateur/professeur. Dans un second temps, les participants donnaient leur perception de la relation entre l'expérimentateur et le professeur (sujet) en indiquant leur accord sur une échelle de 1 à 7 avec 11 items présentés (pour les consignes et items exacts, voir ANNEXE B, encadré B11). Huit de ces items portaient sur le degré de similarité dans leur relation (e.g. « expérimentateur et professeur collaborent pour accomplir une tâche commune » ou « l'expérimentateur décide, le professeur exécute » en item inversé). Les trois derniers items donnaient, quant à eux, une caractérisation concrète de la relation (relation de coopération ; relation hiérarchique ; relation de confiance)

Implication et responsabilité. Ensuite, les participants étaient conduits à imaginer que le professeur avait continué l'expérience suite à la phrase de l'expérimentateur et qu'en conséquence l'élève avait été blessé par les punitions. Les participants devaient alors définir le rôle et l'implication des trois personnes impliquées dans l'expérience (expérimentateur, professeur et élève) en indiquant pour chacune si le fait de « décider », « choisir » et « agir » correspondait à leur rôle dans l'expérience et les conséquences de celle-ci sur l'élève, en répondant sur une échelle allant de 1 à 7.

Les participants étaient enfin amenés à distribuer la responsabilité des conséquences de l'expérience (blessures de l'élève) parmi les trois protagonistes : l'expérimentateur, le professeur et l'élève. Pour cela, ils devaient indiquer un pourcentage de responsabilité avec la contrainte que le total des trois devait atteindre 100% (pour les consignes et mesures exactes, voir ANNEXE B, encadré B11).

1.2. Résultats

1.2.1. Perception des incitations

Analyses préliminaires. Tout d'abord, la structure factorielle des données concernant la perception des incitations a été explorée. Quatre analyses factorielles de factorisation en axes

principaux avec une rotation Promax ont donc été conduites (une pour chaque incitation) avec les 8 items de caractérisation (KMO compris entre .61 et .71). D'une manière générale les résultats permettent d'extraire 2 facteurs qui expliquent, selon l'incitation, entre 37% et 43% de la variance. Ces deux facteurs contiennent les mêmes items pour chaque incitation. Le premier facteur contient 5 items (une requête ; un rappel des besoins de l'expérience ; une justification pour continuer ; une motivation pour continuer ; une demande de coopération) avec une saturation comprise entre .37 et .72. Le second facteur contient 3 items (un ordre ; une tentative de manipulation ; une tentative d'intimidation) avec une saturation comprise entre .45 et .98. Ces deux facteurs peuvent être interprétés comme distinguant d'un côté des interactions impliquant un rapport de domination (facteur 2), c'est-à-dire le contrôle d'un individu sur l'autre, et de l'autre côté des interactions qui impliquent plutôt une relation réciproque centrée sur un objectif commun que nous appellerons « collaboration ». Les analyses de fiabilité ont donné des résultats globalement satisfaisants (α pour chaque incitation comprise entre .64 et .76). Par conséquent, deux moyennes relatives à ces deux facteurs ont été calculées pour chaque incitation et ont été utilisées dans les analyses suivantes.

Impact du point de vue et du pronom sur la perception des incitations. Afin de tester l'impact de nos conditions expérimentales sur la perception des incitations des analyses de variance univariées avec le point de vue (sujet vs. observateur) et le pronom (vous vs. nous) en tant que facteurs inter-sujets et le score de domination et de collaboration de chaque incitation en variable dépendante.

Les résultats concernant le score de domination, résumé dans le Tableau 7, soulignent un effet principal du pronom sur le score de domination de l'incitation 2 et un effet principal du point de vue et du pronom sur l'incitation 4 ainsi qu'un effet d'interaction tendanciel entre ces deux variables sur le score de domination de l'incitation 4.

Tableau 7

ANOVAs des scores de domination pour chaque incitation en fonction du point de vue (sujet vs. observateur) et du pronom (vous vs. nous)

	Point de vue			Pronom			Point de vue x Pronom		
	<i>F</i> (1,125)	<i>p</i>	η^2_p	<i>F</i> (1,125)	<i>p</i>	η^2_p	<i>F</i> (1,125)	<i>p</i>	η^2_p
Incitation 1	0.01	.934	.00	0.02	.891	.00	0.93	.337	.01
Incitation 2	1.78	.184	.01	6.51	.012	.05	1.54	.217	.01
Incitation 3	0.83	.363	.01	2.79	.098	.02	0.83	.363	.01
Incitation 4	3.74	.055	.03	6.77	.010	.05	2.88	.092	.02
Score total	0.02	.872	.00	1.47	.228	.01	2.74	.100	.02

Note. Les résultats significatifs sont indiqués en gras. Un score total de domination perçue sur l'ensemble des incitations a été calculé en moyennant les scores sur l'ensemble des items correspondants pour les quatre incitations ($\alpha = .82$).

En décomposant l'effet d'interaction pour l'incitation 4³⁵, les résultats montrent un effet significatif du pronom en condition « point de vue sujet » ($t(128) = -2.99, p = .003, 95\% \text{ CI } [-1.00 ; -.20]$) et non significatif en condition « point de vue observateur » ($t(128) = -0.65, p = .515, 95\% \text{ CI } [-.51 ; .26]$). Plus précisément et conformément à notre hypothèse, en condition « point de vue sujet », l'incitation 4 avec le « vous » est davantage perçue comme un rapport de domination que lorsqu'elle est formulée avec le « nous » (voir les moyennes et écarts types dans le Tableau 9). Cependant ce résultat n'apparaît pas sur les autres incitations.

Pour l'effet principal du Pronom sur le score de domination de l'incitation 2, l'analyse séparée pour chaque condition du point de vue montre que cet effet n'est significatif qu'en condition « point de vue du sujet » ($F(1, 59) = 7.31, p = .009, \eta^2_p = .11$), mais pas en condition « point de vue observateur » ($F(1, 63) = 0.85, p = .359, \eta^2_p = .01$). Ainsi, même si l'effet d'interaction Pronom x Point du vue n'est pas significatif, il s'agit de la même dynamique que pour l'incitation 4 (voir les moyennes et écarts types dans le Tableau 9).

En ce qui concerne les scores de collaboration, les résultats résumés dans le Tableau 8 mettent en évidence un effet d'interaction significatif du point de vue et du pronom pour

³⁵ Pour décomposer les effets d'interaction, le Modèle 1 de Process (Bootstrap de 5000 et intervalle de confiance à 95%, Hayes, 2013) a été utilisé avec le Pronom en variable indépendante et le Point de vue en modérateur

l'incitation 1 et l'incitation 4 ainsi qu'un effet principal du pronom pour l'incitation 2 et l'incitation 4.

Tableau 8

ANOVAs des scores de collaboration pour chaque incitation en fonction du point de vue (sujet vs. observateur) et du pronom (vous vs. nous)

	Point de vue			Pronom			Point de vue x Pronom		
	<i>F</i> (1,125)	<i>p</i>	η^2_p	<i>F</i> (1,125)	<i>p</i>	η^2_p	<i>F</i> (1,125)	<i>p</i>	η^2_p
Incitation 1	1.16	.284	.01	0.73	.393	.01	5.58	.020	.04
Incitation 2	0.19	.660	.00	4.32	.040	.03	2.58	.110	.02
Incitation 3	2.43	.121	.02	1.42	.235	.01	1.75	.188	.01
Incitation 4	0.05	.817	.00	9.55	.002	.07	10.74	.001	.08
Score total	1.38	.242	.01	2.44	.121	.02	9.48	.003	.07

Note. Les résultats significatifs sont indiqués en gras. Un score total de collaboration perçue sur l'ensemble des incitations a été calculé en moyennant les scores sur l'ensemble des items correspondants pour les quatre incitations ($\alpha = .82$).

En décomposant l'effet d'interaction pour l'incitation 4 on obtient, comme précédemment, un effet significatif du pronom en condition « point de vue sujet » ($t(128) = 4.42, p < .001, 95\% \text{ CI } [.41 ; 1.07]$) et non significatif en condition « point de vue observateur » ($t(128) = -0.13, p = .893, 95\% \text{ CI } [-.34 ; .30]$). Plus précisément et conformément à notre hypothèse, en condition « point de vue sujet », l'incitation 4 avec le « nous » est davantage perçue comme un rapport de collaboration que lorsqu'elle est formulée avec le « vous » (voir les moyennes et écarts types dans le Tableau 9). La décomposition de l'effet d'interaction pour l'incitation 1 donne un résultat légèrement différent. L'effet du pronom est significatif en condition « point de vue du sujet » ($t(128) = 2.24, p = .027, 95\% \text{ CI } [.04 ; .71]$), mais ne l'est pas en condition « point de vue observateur » ($t(128) = -1.08, p = .281, 95\% \text{ CI } [-.50 ; .15]$). Plus précisément et conformément à notre hypothèse, en condition « point de vue sujet », l'incitation 1 avec le « nous » est davantage perçue comme un rapport de collaboration que lorsqu'elle est formulée avec le « vous » (voir les moyennes et écarts types dans le Tableau 9).

Pour l'effet principal du Pronom sur le score de collaboration de l'incitation 2, en faisant l'analyse séparément pour chaque condition du point de vue on constate que l'effet du Pronom est bien significatif en condition « point de vue du sujet » ($F(1, 59) = 6.31, p = .015, \eta^2_p = .09$),

mais pas en condition « point de vue observateur » ($F(1, 63) = 0.12, p = .731, \eta^2_p = .00$). Ainsi, même si l'effet d'interaction Pronom x Point de vue n'est pas significatif, il s'agit de la même dynamique que pour l'incitation 4 et l'incitation 1 (voir les moyennes et écarts types dans le Tableau 9).

Tableau 9

Moyennes et écarts type des scores de domination et de collaboration pour chaque incitation en fonction du point de vue (sujet vs. observateur) et du pronom (vous vs. nous)

	Domination				Collaboration			
	Point de vue sujet		Point de vue observateur		Point de vue sujet		Point de vue observateur	
	Pronom vous (n = 27)	Pronom nous (n = 35)	Pronom vous (n = 36)	Pronom Nous (n = 30)	Pronom vous (n = 27)	Pronom nous (n = 35)	Pronom vous (n = 36)	Pronom Nous (n = 30)
Incitation 1	3.76 (1.66)	3.45 (1.68)	3.51 (1.55)	3.75 (1.59)	3.29 (1.25)	4.06 (1.29)	3.60 (1.47)	3.24 (1.30)
Incitation 2	4.84 (1.44)	3.75 (1.66)	4.87 (1.72)	4.49 (1.58)	4.00 (1.34)	4.80 (1.17)	4.25 (1.24)	4.36 (1.16)
Incitation 3	3.78 (1.62)	4.00 (1.74)	3.78 (1.47)	4.54 (1.73)	4.70 (1.34)	4.73 (1.00)	4.65 (1.15)	4.12 (1.29)
Incitation 4	5.93 (1.16)	4.72 (1.61)	4.91 (1.77)	4.66 (1.62)	2.88 (1.32)	4.35 (1.27)	3.69 (1.42)	3.65 (1.20)
Scores totaux	4.58 (0.99)	3.98 (1.12)	4.27 (1.23)	4.36 (1.27)	3.74 (0.83)	4.48 (0.86)	4.05 (0.96)	3.80 (0.92)

1.2.2. Perception de la relation expérimentateur-professeur

Analyses préliminaires. Une analyse factorielle de factorisation en axes principaux avec une rotation Promax a été réalisée avec les 11 items portant sur la perception de la relation expérimentateur-professeur ($KMO=.87$). Les résultats permettent d'extraire 2 facteurs expliquant 48% de la variance. Le premier facteur contient 7 items renvoyant à une relation de coopération entre des individus similaires (expérimentateur et professeur forment un groupe ; expérimentateur et professeur collaborent pour accomplir une tâche commune ; l'expérimentateur motive le professeur ; expérimentateur et professeur ont le même objectif ;

expérimentateur et professeur sont interchangeables ; la relation entre expérimentateur et professeur est une relation de coopération ; la relation entre expérimentateur et professeur est une relation de confiance) avec une saturation comprise entre .44 et .88. Le second facteur contient 4 items renvoyant à une relation de domination de l'expérimentateur sur le professeur (l'expérimentateur ment au professeur ; l'expérimentateur manipule le professeur ; l'expérimentateur décide, le professeur exécute ; la relation entre expérimentateur et professeur est une relation hiérarchique) avec une saturation comprise entre .32 et .93. Ces deux dimensions sont donc du même ordre que celles obtenues avec les données de perception des incitations. Les analyses de fiabilité réalisées avec les items de ces deux dimensions donnent des résultats satisfaisants ($\alpha_{\text{coop}} = .86$ et $\alpha_{\text{dom}} = .70$). Par conséquent, deux moyennes relatives à ces deux facteurs ont été calculées. En outre, ces deux facteurs sont fortement corrélés négativement ($r = -.48, p < .001$).

Impact des conditions expérimentales sur la perception de la relation expérimentateur-professeur. Afin de tester l'impact de nos conditions expérimentales sur la perception de la relation expérimentateur-professeur, des analyses de variance univariées ont été réalisées avec le point de vue (sujet vs. observateur) et le pronom (vous vs. nous) en tant que facteurs inter-sujets, et les deux facteurs précédemment calculés (relation de coopération ; relation de domination) en variables dépendantes.

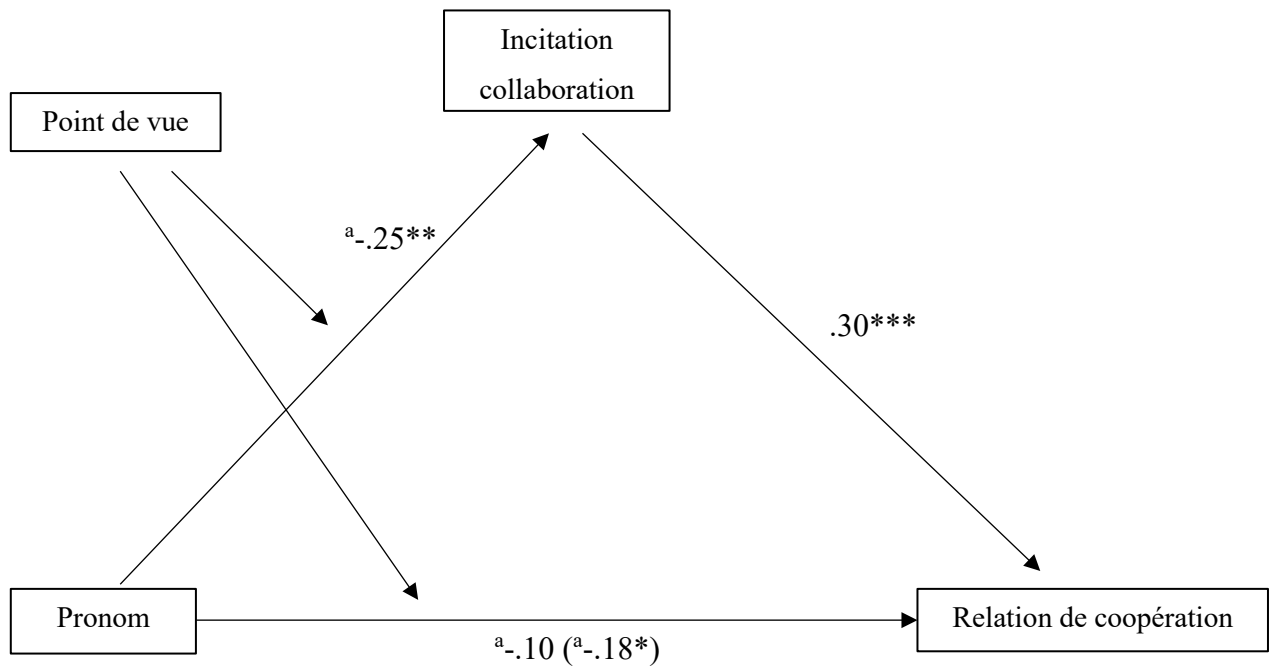
Concernant la dimension « relation de coopération », les résultats mettent en évidence un effet principal significatif du point de vue ($F(1, 125) = 16.49, p < .001, \eta^2_p = .12$), ainsi qu'un effet d'interaction significatif entre le point de vue et le pronom ($F(1,125) = 4.64, p = .033, \eta^2_p = .04$). La décomposition de cet effet d'interaction, montre un effet significatif du pronom sur le score « relation de coopération » en condition « point de vue sujet » ($t(128) = 2.32, p = .022, 95\% \text{ IC } [.06, .73]$), mais pas en condition « point de vue observateur » ($t(128) = -0.69, p = .494, 95\% \text{ IC } [-.44, .21]$). Plus précisément, en condition « point de vue sujet », l'utilisation du pronom « nous » dans les incitations conduit les participants à percevoir davantage la relation comme une relation de coopération entre des individus similaires ($M = 4.58, ET = 1.22$), que lorsque c'est le pronom « vous » qui est utilisé ($M = 3.79, ET = 1.41$).

Concernant la dimension « relation de domination », les résultats soulignent uniquement un effet principal du point de vue ($F(1, 125) = 13.92, p < .001, \eta^2_p = .10$). Plus précisément, en condition « point de vue sujet », la relation expérimentateur-professeur est moins perçue comme une relation de domination ($M = 3.69, ET = 1.36$) qu'en condition « point de vue observateur » ($M = 4.61, ET = 1.34$). Par ailleurs, ni l'effet principal du Pronom ($F(1, 125) = 0.00, p = .978, \eta^2_p = .00$), ni l'effet d'interaction ($F(1, 125) = 0.41, p = .521, \eta^2_p = .00$) n'est significatif.

Afin d'approfondir les résultats obtenus sur le score de « relation de coopération », nous souhaitons explorer le rôle médiateur de la perception des incitations. Un modèle de médiation modérée a été testé (Modèle 8 avec bootstrap de 5000 et un intervalle de confiance à 95%, Hayes, 2013), avec la variable « pronom » (-1 = « vous » ; +1 = « nous ») en variable indépendante, la variable « point de vue » (-1 = « point de vue sujet » ; +1 = « point de vue observateur ») en modérateur, le score total de collaboration perçue sur l'ensemble des incitations en médiateur et le score de « relation de coopération » en variable dépendante. Les résultats, observables en Figure 6, montrent un index de médiation modérée significatif (Index = -.15, 95% IC [-.31 , -.03]). Plus précisément, l'effet indirect du pronom sur la perception de coopération dans la relation, médiatisé par la perception de collaboration dans les incitations est significatif en condition « point de vue sujet » ($\beta = .11, 95\% \text{ IC } [.03 , .22]$), et non significatif en condition « point de vue observateur » ($\beta = -0.04, 95\% \text{ IC } [-.12 , .03]$). Ces résultats suggèrent d'un côté que lorsqu'on décrit l'expérience du point de vue du sujet, l'utilisation du pronom « nous » (vs. « vous ») oriente davantage la perception des incitations vers une forme de collaboration, ce qui en conséquence conduit les participants à percevoir davantage la relation expérimentateur-professeur comme une relation de coopération entre des individus similaires. De l'autre côté, en condition point de vue observateur, l'effet du pronom disparaît.

Figure 6

Modèle de médiation modérée pour la perception de coopération dans la relation expérimentateur-professeur



Note. Effet direct : $\beta = -.10$, $t = -1.25$, $p = .212$, 95% CI [-.27 ; .06] ; effet total : $\beta = -.18$, $t = -2.15$, $p = .033$, 95% CI [-.31 ; -.01]. ^a = Effet pour Pronom x Point de vue

1.2.3. Effets sur l'interprétation des rôles et l'attribution de responsabilité

Analyses préliminaires. Pour les analyses suivantes concernant l'impact de la manipulation et de la perception de la relation expérimentateur-professeur sur les mesures d'attribution de responsabilité, un score de différence entre l'expérimentateur et le professeur a été calculé pour chacune des mesures d'interprétation du rôle dans l'acte (« décide », « choisit », « agit ») et pour la mesure d'attribution de responsabilité afin d'évaluer l'écart perçu entre les rôles d'expérimentateur et de professeur. Les scores sont systématiquement calculés avec la différence « mesure pour l'expérimentateur » - « mesure pour le professeur ». Ainsi, un score positif indique une supériorité de l'expérimentateur sur le professeur, à l'inverse un score

négatif indique une supériorité du professeur et un score nul indique une équivalence entre les deux.³⁶

Effet des conditions expérimentales. Des analyses de variances univariées ont été réalisées pour chaque score de différence (« décide », « choisit », « agit » et responsabilité) avec le pronom et le point de vue en variables indépendantes. Les résultats, observables dans le Tableau 10 et le Tableau 11, ne montrent aucun effet significatif de nos conditions expérimentales.

Tableau 10

ANOVAs des scores de différences d'attribution expérimentateur-professeur en fonction du point de vue (sujet vs. observateur) et du pronom (vous vs. nous)

	Point de vue			Pronom			Point de vue x Pronom		
	$F(1,125)$	p	η^2_p	$F(1,125)$	p	η^2_p	$F(1,125)$	p	η^2_p
« décide »	0.40	.843	.00	0.22	.637	.00	2.37	.127	.02
« choisit »	3.08	.082	.02	0.05	.820	.00	0.32	.570	.00
« agit »	0.28	.599	.00	1.47	.227	.01	0.72	.397	.01
responsabilité	0.42	.516	.00	0.75	.388	.01	1.56	.214	.01

Tableau 11

Moyennes et écarts type des scores de différences d'attribution expérimentateur-professeur en fonction du point de vue (sujet vs. observateur) et du pronom (vous vs. nous)

	Point de vue sujet		Point de vue observateur	
	Pronom vous (n = 27)	Pronom nous (n = 35)	Pronom vous (n = 36)	Pronom nous (n = 30)
^a « décide »	1.30 (2.45)	0.83 (2.58)	0.53 (2.81)	1.42 (2.02)
^a « choisit »	1.33 (2.11)	1.17 (2.55)	0.23 (3.00)	0.61 (2.82)
^a « agit »	-2.63 (2.59)	-1.69 (2.59)	-2.00 (2.52)	-1.83 (2.58)
^b responsabilité	8.89 (36.88)	6.71 (31.69)	5.50 (31.11)	17.5 (28.52)

Note. ^a = Moyennes comprises entre -6 et 6. ^b = Moyennes comprises entre -100 et 100

³⁶ Les résultats concernant la responsabilité attribuée à l'élève ne sont pas présentés car l'étude est ici centrée sur la perception de la relation expérimentateur-professeur. Par ailleurs, il s'agit de l'entité qui se voit attribuée le plus faible taux de responsabilité et dont la variabilité intersujets est la plus faible ($M_{\text{élève}} = 11.18$, $ET = 14.07$; $M_{\text{expérimentateur}} = 50.36$, $ET = 18.72$; $M_{\text{professeur}} = 39.58$, $ET = 17.83$).

Impacts de la perception de la relation expérimentateur-professeur. Malgré l'absence d'effet des manipulations expérimentales, le pouvoir prédictif de la perception de la relation expérimentateur-professeur sur l'interprétation et le jugement de la situation a été exploré. Pour cela, des analyses de régressions linéaires ont été conduites sur les scores de différences d'attribution expérimentateur-professeur avec en variables indépendantes les scores de domination et de coopération perçue dans la relation. Les résultats, observables dans le Tableau 12, montrent un effet significatif de la domination perçue sur les scores de différences de responsabilité et du rôle de décision. Plus précisément, plus la relation est perçue comme une relation de domination de l'expérimentateur sur le professeur, plus l'écart entre la responsabilité attribuée à l'expérimentateur et celle attribuée au professeur est grand, avec davantage de responsabilité attribuée à l'expérimentateur par rapport au professeur. De la même manière, plus la relation est perçue comme une relation de domination, plus l'attribution du rôle de décision diffère entre l'expérimentateur et le professeur, avec davantage de décision attribuée à l'expérimentateur par rapport au professeur. Par ailleurs, aucun autre effet de la domination perçue ou de la collaboration perçue n'est significatif.

Tableau 12

Régression linéaire des scores de différences d'attribution avec en prédicteurs, la domination perçue et la coopération perçue dans la relation expérimentateur-professeur

	Coopération				Domination			
	β	t	p	95% CI	β	t	p	95% CI
^a « décide »	-.07	-0.74	.460	[-.27 ; .12]	.20	1.96	.052	[.00 ; .41]
^a « choisit »	.04	0.36	.719	[-.16 ; .24]	.03	0.33	.739	[-.18 ; .25]
^a « agit »	-.03	-0.29	.774	[-.21 ; .16]	-.12	-1.23	.220	[-.32 ; .07]
^a responsabilité	.02	0.20	.838	[-.17 ; .21]	.25	2.52	.013	[.05 ; .45]

Note. ^a = scores standardisés

Dans un deuxième temps, nous avons également exploré l'effet prédictif de l'attribution des rôles (« décide », « choisit » et « agit ») sur l'attribution de responsabilité. Pour cela, une analyse de régression linéaire a été conduite avec le score de différence d'attribution de responsabilité expérimentateur-professeur en variable dépendante et avec les scores de différences d'attribution du rôle expérimentateur-professeur en variables indépendantes.

Tableau 13

Régression linéaire du score de différences d'attribution de responsabilité avec en prédicteur, les scores de différences d'attribution des rôles

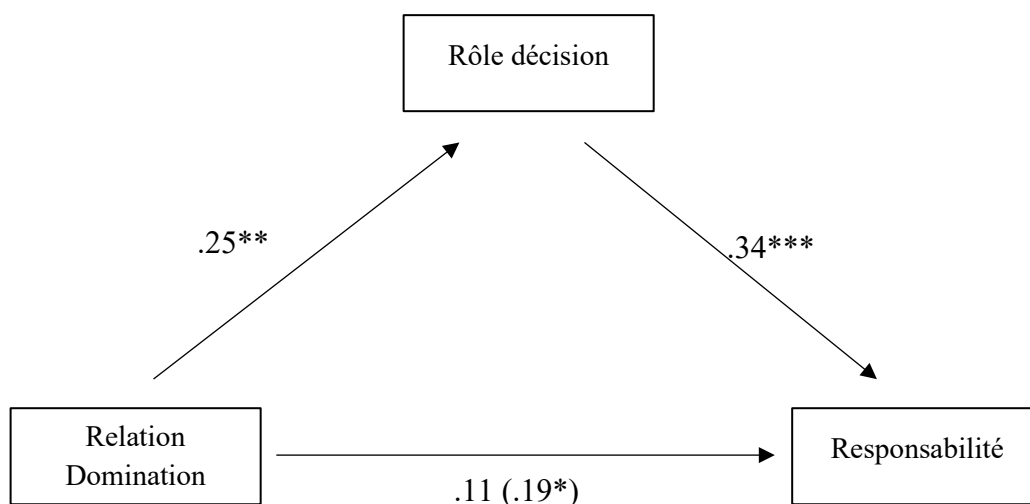
	Responsabilité			
	β	t	p	95% CI
^a « décide »	.30	3.36	.001	[.12 ; .48]
^a « choisit »	.21	2.28	.024	[.03 ; .38]
^a « agit »	-.03	-0.35	.726	[-.19 ; .13]

Note. ^a = scores standardisés

Ensuite, une première analyse de médiation a été réalisée (Modèle 4, Bootstrap de 5000 et intervalle de confiance à 95%, Hayes, 2013) avec la domination perçue en variable indépendante, la différence de responsabilité expérimentateur-professeur en variable dépendante et la différence d'attribution de décision expérimentateur-professeur en variable médiatrice. Les résultats, observables en Figure 7, montrent que l'effet indirect de la domination perçue sur la différence de responsabilité expérimentateur-professeur, médiatisé par la différence d'attribution de décision, est significatif ($\beta = .09$, 95% CI [.03 ; .17])

Figure 7

Effet indirect de la domination perçue sur la différence d'attribution de responsabilité expérimentateur-professeur, médiatisé par la différence d'attribution de décision

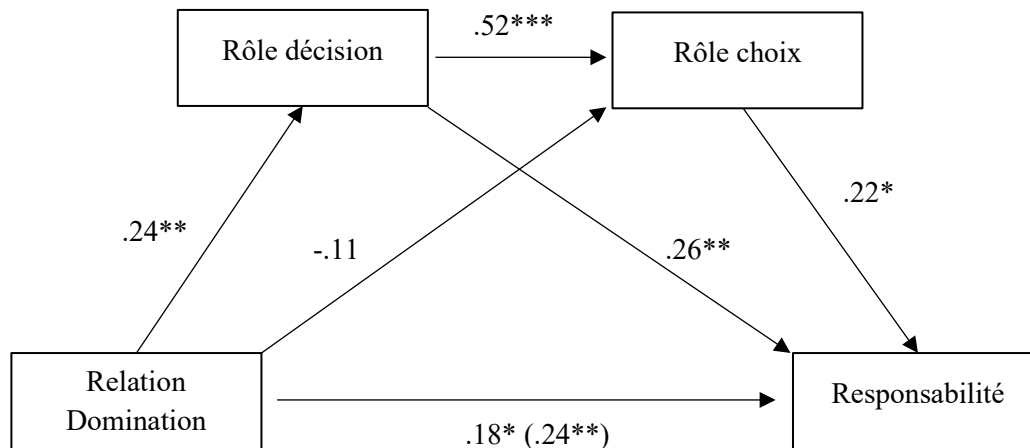


Note. Effet direct : $\beta = .11$, $t = 1.46$, $p = .146$, 95% CI [-.04 ; .27] ; Effet total : $\beta = .19$, $t = 2.51$, $p = .013$, 95% CI [.04 ; .36]

Enfin, une seconde analyse de médiation a été réalisée, mais cette fois en ajoutant un second médiateur, la différence d'attribution de choix expérimentateur-professeur (Modèle 6, Bootstrap de 5000 et intervalle de confiance à 95%, Hayes, 2013), toujours avec la domination perçue en variable indépendante, la différence de responsabilité expérimentateur-professeur en variable dépendante et la différence d'attribution de décision expérimentateur-professeur en tant que premier médiateur. Les résultats, observables en Figure 8, montrent que l'effet indirect de la domination perçue sur la différence de responsabilité expérimentateur-professeur, médiatisé par la différence d'attribution de décision et par la différence d'attribution de choix, est significatif ($\beta = .03$, 95% CI [.01 ; .06]). L'effet indirect médiatisé seulement par la différence de décision est également significatif ($\beta = .06$, 95% CI [.01 ; .14]). Cependant, l'effet indirect médiatisé seulement par la différence de choix n'est pas significatif ($\beta = -.02$, 95% CI [-.07 ; .01]). Ce résultat suggère que plus les participants perçoivent la relation expérimentateur-professeur comme une relation de domination, plus ils distinguent la part de décision dans le rôle de chacun (plus de décision dans le rôle de l'expérimentateur que dans le rôle du professeur). Cela les conduit alors à distinguer la part de choix dans les actes associés aux rôles de chacun (plus de choix attribué à l'expérimentateur qu'au professeur). Et cela les amène enfin à distinguer d'autant plus la part de responsabilité de chacun, en attribuant plus de responsabilité à l'expérimentateur qu'au professeur.

Figure 8

Effet indirect de la domination perçue sur la différence d'attribution de responsabilité expérimentateur-professeur, médiatisé par la différence d'attribution de décision et par la différence d'attribution de choix



1.3. Discussion

1.3.1. Effets du pronom et du point de vue sur la perception des incitations et de la relation expérimentateur-sujet

Premièrement, les résultats ont montré un effet de nos manipulations expérimentales sur la perception des incitations. Conformément à nos hypothèses, lorsque l'expérience de Milgram est décrite du point de vue du sujet (c'est-à-dire en donnant la fabulation utilisée par Milgram pour tromper ses sujets), alors l'utilisation du pronom « vous » induit plus la perception de rapports de domination dans les incitations (principalement les incitations 1 et 4) que lorsque le pronom « nous » est utilisé. À l'inverse, toujours en condition point de vue du sujet, l'utilisation du pronom « nous » (vs. « vous ») induit plus la perception de rapports de collaboration, mais uniquement pour l'incitation 4. Par ailleurs, en condition point de vue d'observateur (c'est-à-dire en donnant le véritable objectif de l'expérience et la procédure réelle), le pronom utilisé n'a pas d'effet sur la perception de ces incitations.

Cette variabilité selon l'incitation peut s'expliquer par la différence intrinsèque aux formulations de ces incitations en dehors du pronom utilisé. En effet, comme le montrent

Haslam S. A. et al. (2014), la caractérisation dominante de chaque incitation est différente. Selon leurs résultats, l'incitation 1 est majoritairement caractérisée de « requête », l'incitation 2 comme une référence aux exigences scientifiques de l'expérience, l'incitation 3 à la fois comme une référence aux exigences scientifiques et comme un ordre, et l'incitation 4 comme un ordre. Même si quelques différences pourraient être soulevées avec les caractérisations constatées dans nos résultats (certainement dues au fait qu'un contexte précis était donné dans notre étude, mais aussi que d'autres options de caractérisation étaient données), ces données montrent déjà une variabilité en dehors du pronom utilisé. Or cette variabilité a pu moduler l'effet du pronom constaté dans notre étude. En outre, l'incitation pour laquelle l'effet du pronom est le plus fort correspond à la quatrième incitation qui est la plus clairement formulée comme le serait un ordre (i.e. la désignation à autrui de l'action à conduire, sous la forme impérative d'une obligation ou d'un devoir). Or avec l'utilisation du « nous » le sens diffère, l'action et la nécessité de l'accomplir sont partagées et font référence à un objectif commun. Et comme les résultats de cette étude le montrent, cette formulation est alors plus associée à un rapport de collaboration et moins à un rapport de domination.

Quant au rôle modérateur de la variable « point de vue », il est conforme à notre hypothèse et met en évidence le rôle du contexte dans la perception de la situation et des interactions interpersonnelles. Lorsque l'expérience est décrite d'emblée comme une étude sur la soumission à l'autorité dont la situation est factice et les interactions sont scriptées, le rapport de domination entre l'expérimentateur et le sujet est d'ores et déjà fixé dans la mesure où l'expérience, mise en place par l'expérimentateur, contrôle la situation dans laquelle le sujet est placé. Cette perspective décrit un expérimentateur qui ment au sujet et le manipule, et c'est cet élément qui pourrait prendre le pas sur la perception des interactions et ainsi annulerait l'influence du pronom utilisé. Cette absence d'effet du point de vue observateur pourrait notamment expliquer pourquoi l'apparition du pronom « vous » dans les incitations, jusque dans le film de Milgram, est restée si longtemps inaperçue (Laurens & Ballot, 2021).

À ces résultats sur la perception des incitations s'ajoutent également les effets sur la perception de la relation expérimentateur-sujet. Les analyses montrent notamment un effet

d'interaction du point de vue et du pronom sur l'échelle de coopération perçue dans la relation. De manière cohérente avec les résultats précédents, en condition point de vue du sujet, l'usage du pronom « nous » induit une perception accrue de coopération dans la relation expérimentateur-sujet. En outre, cet effet est médiatisé par le score de collaboration associé aux incitations. Ces résultats vont dans le sens de l'interprétation des résultats sur la perception des incitations et confirment l'idée que la formulation avec le « nous » (vs. « vous ») mobilise ce qu'il y a de similaire entre l'expérimentateur et le sujet, le fait qu'ils partagent un objectif et qu'ils réalisent l'acte ensemble en tant que groupe. En effet, le « nous » contrairement à la séparation du « je » / « vous » renvoie à une identité collective (Brewer, & Gardner, 1996 ; Fitzsimons, & Kay, 2004). Ainsi, lorsque l'expérimentateur utilise le « nous », il inclut le sujet dans le groupe de ceux qui réalisent l'expérience et le solidarise autour de l'objectif scientifique de production du savoir.

Par ailleurs, les résultats concernant la perception de domination dans la relation expérimentateur-sujet sont plus mitigés. En dépit d'un effet principal du point de vue, ainsi qu'un lien positif avec la perception d'un rapport de domination dans les incitations, aucun effet significatif du pronom et de l'interaction point de vue x pronom n'est observé.

D'une part, l'effet de la variable « point de vue » s'explique par le fait que deux des items qui ont permis de constituer cette mesure de « domination perçue » sont particulièrement sensibles aux informations de contexte qui sont données. En effet, l'un des items mesure le degré d'accord avec l'affirmation « l'expérimentateur ment au professeur », ce qui est littéralement exprimé dans la description du point de vue « observateur » et mesurerait donc plutôt l'attention des participants portée à cette information qui leur a été donnée. L'autre item mesure par ailleurs le degré d'accord avec l'affirmation « l'expérimentateur manipule le professeur », ce qui suggère déjà plus une interprétation de la situation et un rapport de domination, mais qui pourrait être directement lié au mensonge et au cadre expérimental du laboratoire.

D'autre part, l'absence d'effet significatif du pronom sur la perception d'un rapport de domination suggère que d'autres facteurs induiraient cette perception et minimiseraient

l'impact du pronom utilisé dans les incitations. Il est notamment possible que la situation expérimentale qui lie l'expérimentateur et le sujet induisent d'emblée un lien hiérarchique entre les deux, puisque c'est bien l'expérimentateur qui encadre l'expérience et qui est à l'initiative du projet. En outre, la division de l'acte reste bien visible puisque c'est bien l'expérimentateur qui donne les instructions et le professeur-sujet qui pose les questions à l'élève et lui inflige une punition en cas d'erreur. Néanmoins, les résultats montrent que la relation peut être à la fois perçue comme une relation hiérarchique et une relation de coopération ce qui remet en cause le raccourci fait par Milgram entre le lien hiérarchique et le simple rapport de domination par le statut d'autorité. Ce rapport de coopération au sein du lien hiérarchique renvoie à l'image du leader, *primus inter pares*, qui encourage ceux qui le suivent en les réunissant autour d'un objectif commun, et, symétriquement, aux « suiveurs » qui se reconnaissent dans cette identité collective et agissent de concert pour réaliser l'objectif (Fladerer et al., 2020).

1.3.2. Interprétation de l'acte

Les analyses conduites sur les mesures d'attribution de responsabilité et de caractérisation des rôles n'ont montré aucun effet significatif des conditions expérimentales sur la différence d'attribution entre l'expérimentateur et le professeur. Cependant, les résultats mettent en évidence un lien entre la perception de la relation expérimentateur-professeur et l'interprétation de l'acte. Plus exactement, plus les participants perçoivent la relation expérimentateur-sujet comme une relation de domination-subordination, plus le rôle de décision est distribué de manière asymétrique de sorte que les participants considèrent qu'il correspond plus au rôle de l'expérimentateur qu'à celui du sujet. Cela conduit en outre à attribuer une plus grande responsabilité à l'expérimentateur qu'au professeur/sujet pour les conséquences de l'expérience (blessures de l'élève dues aux punitions infligées). Ces résultats vont dans le sens de notre hypothèse et montrent que la perception de la relation qui lie expérimentateur et sujet dans la réalisation de l'expérience détermine, au moins en partie, l'interprétation de l'acte et le jugement quant à l'attribution de responsabilité par rapport aux conséquences de cet acte. Cela suggère que la perception d'un rapport de domination conduit effectivement à une division de l'acte entre l'expérimentateur, qui a le contrôle et prend les

décisions, et le professeur/sujet, qui est alors réduit au rôle de simple exécutant. Cette division de l'acte conduit alors à répartir asymétriquement la responsabilité quant aux conséquences et c'est donc l'expérimentateur qui se voit attribuer la plus grande part de responsabilité en vertu de son rôle de décideur.

Ces résultats, mis en parallèle d'autres observations de la littérature, apportent des éléments de compréhension des mécanismes d'attribution et de jugement d'un acte d'obéissance. Notamment, Laurens et al. (2016) varient la description associée aux personnages d'une animation (personnages vs. autorité/subordonné ou hypnotiseur/hypnotisé) et montrent que la distribution de responsabilité pour une action collective devient asymétrique lorsque les personnages impliqués sont liés par une relation de domination. Comme le suggère également le travail d'Hamilton (1978b, 1986) ce serait l'écart perçu de statut entre l'autorité et le subordonné, et plus précisément le rôle associé à ces statuts, qui induirait cette répartition asymétrique. Or, nos résultats font effectivement le lien entre ces éléments, soulignant qu'une asymétrie dans la répartition des rôles, et plus précisément sur le critère de décision prédit l'asymétrie dans l'attribution de responsabilité.

L'importance du rôle de décision dans l'attribution de responsabilité pourrait s'expliquer par l'inférence d'intentions. En effet, l'attribution de responsabilité pour les conséquences d'un acte repose sur le lien entre l'intention perçue et l'acte (Heider, 1958). Or, dans une relation de domination dont les rôles sont strictement divisés : lorsqu'une autorité décide de l'acte à réaliser, l'ordonne, et que le subordonné ne fait que l'exécuter, c'est bien le premier acte de décision qui porte les intentions de l'acte. Comme le montrent Murray et Lombrozo (2017), c'est lorsque cet écart est le plus accentué, c'est-à-dire lorsqu'on décrit un manipulateur qui a un contrôle total sur sa cible et lui impose ses intentions qu'on observe l'écart de responsabilité le plus grand. Dans la présente étude, l'intention des acteurs n'est pas manipulée, ce sont donc les participants qui l'infèrent d'après leur lecture de la situation. Si l'intention inférée par les participants n'est pas précisément mesurée ici, on peut donc tout de même supposer qu'elle pourrait expliquer le lien entre la division des rôles et l'attribution de responsabilité.

Enfin, il y a le rôle secondaire de l'attribution du choix associé aux rôles d'expérimentateur et professeur. Nos résultats montrent, en effet, que lorsque les participants attribuent plus de décision à l'expérimentateur qu'au professeur, ils lui attribuent également plus de choix, ce qui participe de l'attribution asymétrique de la responsabilité. La dimension du choix pourrait également renvoyer à l'intention, d'une manière similaire à la décision, ce qui rendrait ce résultat trivial. D'ailleurs les scores de choix et de décision sont plutôt fortement corrélés ($r = .42, p < .001$). Cependant, le choix pourrait plutôt renvoyer à la dimension du libre arbitre, ce qui donnerait une meilleure explication des liens constatés. En effet, le libre arbitre peut être défini comme « un choix d'action autonome qu'une personne effectue en l'absence de contraintes internes et externes importantes » (Everett et al., 2021, p. 480). Par ailleurs, le libre arbitre est lié étroitement avec l'intentionnalité (Genschow et al., 2019), mais reste cependant un construit psychologique distinct équipé de caractéristiques uniques (Feldman, 2017). Le libre arbitre est également impliqué dans le jugement moral et l'attribution de responsabilité (Genschow & Vehlow, 2021 ; Chandrashekar, 2020). D'ailleurs Murray et Lombrozo (2017) utilisent une mesure d'attribution de libre arbitre et l'incluent dans un construit général d'attribution de responsabilité dans leurs travaux sur le déterminisme et la manipulation. Ces auteurs montrent que d'une manière générale l'attribution de responsabilité morale et de libre arbitre suit l'intention associée à l'acte, c'est-à-dire que si un individu porte l'intention de l'acte, alors il se voit attribuer plus de libre arbitre et plus de responsabilité. Les résultats de la présente étude sont similaires à ceux de Murray et Lombrozo, et soulignent que ce n'est pas la perception de domination qui impacte l'attribution de choix directement, mais l'attribution asymétrique de décision. Ainsi, le fait d'attribuer davantage la décision d'agir à l'expérimentateur qu'au professeur (et donc potentiellement l'intention associée à cet acte) conduirait également à considérer que le professeur n'a pas choisi de commettre l'acte, ou autrement dit qu'il n'est pas totalement libre.

1.3.3. Conclusion

Sans connaître avec précision la fréquence d'apparition du « nous » dans les expériences de Milgram, ni les raisons exactes qui conduisent l'expérimentateur à le substituer à la formulation standard de la procédure, il est difficile de savoir dans quelle mesure cet élément a pu affecter la perception qu'ont les participants de la situation ou même le taux d'obéissance. Cependant, comme le suggèrent Laurens et Ballot (2021) « ces "nous" qui apparaissent [...] brisent les apparences dualistes de la soumission à l'autorité mise en scène par Milgram et dévoilent une autre logique de la conduite d'ordre ». Avec le « nous », ce sont les dynamiques de collaboration qui passent au premier plan.

2. Etude 5 – Etude de l’obéissance dans un paradigme analogue à Milgram : le rôle des processus de collaboration

Dans la première étude de ce chapitre, nous nous sommes concentrés sur un élément spécifique qui apparaît dans le paradigme de Milgram : la substitution du pronom « vous » par le pronom « nous » dans les incitations de l’expérimentateur. Cette étude a notamment permis de mettre en évidence l’impact des informations contextuelles sur l’interprétation naïve d’une situation d’obéissance. Mais celle-ci a également permis de mettre en lumière le contraste entre l’importance donnée aux « ordres » dans les définitions et les interprétations de l’obéissance et les processus de collaboration qui semblent s’immiscer spontanément dans les interactions. L’objectif principal de la seconde étude est d’éprouver expérimentalement le rôle de ces processus de collaboration dans le comportement d’obéissance. Pour cela, il fallait construire une situation analogue au paradigme de Milgram qui permette d’exclure les éléments problématiques d’un point de vue éthique et d’induire expérimentalement ces processus de collaboration afin d’en évaluer l’impact sur l’obéissance³⁷.

La résurgence récente de recherches sur l’obéissance a remis en question le modèle explicatif de l’état agentique de Milgram, mais ces travaux ont également mis en exergue les problèmes de conception de sa situation expérimentale. En effet, le paradigme de Milgram est structuré autour d’un dilemme moral : « une personne vient dans un laboratoire de psychologie où on la prie d’exécuter une série d’actions qui vont entrer progressivement en conflit avec sa conscience. La question est de savoir jusqu’à quel point précis elle suivra les instructions de l’expérimentateur avant de se refuser à exécuter les actions prescrites » (Milgram, 1974, p. 55). Il s’agit donc pour Milgram d’opposer l’influence de l’autorité à la conscience individuelle. C’est cette conception qui l’a guidé à décrire l’obéissance comme un comportement automatique qui répond aux ordres de l’autorité. Cependant, une série de travaux récents

³⁷ L’utilisation du mot « obéissance » peut ici prêter à confusion par l’antinomie de ce mot avec la collaboration ou la coopération. Cependant, nous avons fait le choix de conserver le mot obéissance pour décrire la conformité avec la conduite dictée par l’autorité, tout en distinguant plusieurs types d’obéissances selon les processus impliqués. D’un côté, l’obéissance déterminée par un processus de collaboration, qu’on peut appeler coopération. Et de l’autre, l’obéissance déterminée par une asymétrie de statut, qu’on peut appeler soumission.

réalisés par Haslam et Reicher a resitué ce dilemme à un niveau social et collectif. En s'appuyant sur la théorie de l'identité sociale, la situation de Milgram renverrait selon eux à une opposition entre, d'un côté, l'identification à l'expérimentateur et donc à la communauté scientifique, et de l'autre, l'identification à l'élève qui renvoie à la communauté générale ordinaire. Ainsi, le comportement d'obéissance dépendrait plutôt de l'identification relative à ces communautés spécifiques et à leurs objectifs dans ce contexte. Ce modèle explicatif alternatif a un double intérêt. D'une part, il permet d'appréhender la situation en dehors de son enjeu moral, ou plus précisément cet aspect moral n'est plus attaché à une conscience individuelle, mais à une identité, un système normatif collectif. Cela permet alors de sortir de l'opposition influence/conscience d'ordre individuel pour revenir à de multiples processus sociaux. D'autre part, en corollaire de ce premier point, cette construction alternative permet de penser l'obéissance, non plus comme une impulsion automatique passive, mais comme un comportement plus ou moins délibéré qui nécessite une activité alors mesurable. Ainsi, ce sont ces éléments qui ont servi de points d'appui pour élaborer une situation analogue au paradigme de Milgram pour la présente étude.

Par ailleurs, afin d'adapter le paradigme de l'obéissance de Milgram aux préoccupations éthiques, les chercheurs ont utilisé différentes stratégies. Les critiques ont effectivement majoritairement porté sur deux aspects de l'expérience, le stress intense infligé aux participants et l'usage de la tromperie (Baumrind, 1964, 1985 ; Perry, 2013). Burger (2009) a pris le parti de réduire le niveau de stress en supprimant la dernière partie du protocole de Milgram à partir du 10^e choc de 150V suite auquel l'élève exige d'arrêter l'expérience. D'autres recherches ont fait le choix de limiter la tromperie et le stress en révélant d'emblée le caractère fictif de la situation, soit par le biais d'une interface vidéo immersive (Slater et al, 2006 ; Dambrun & Vatiné, 2010, Gonzalez-Franco et al., 2018), soit par le biais d'un jeu de rôle (Haslam, Reicher & Millard, 2015). Enfin, d'autres travaux ont encore utilisé un paradigme analogue au paradigme de Milgram (e.g. tâche progressivement désagréable, Haslam S. A. et al., 2014 ; tâche ennuyeuse, Auzoult, 2015a).

En ce qui concerne la présente étude, nous avons opté pour la création d'un protocole original qui reprend certains éléments clés de la situation de Milgram. Cependant, la souffrance infligée à autrui, ainsi que l'insistance de l'expérimentateur dans le paradigme de Milgram apparaissent comme des composantes particulièrement problématiques (Baumrind, 1964). En outre, des recherches antérieures ont montré que ces éléments ne sont ni indispensables, ni particulièrement pertinents pour l'étude de l'obéissance. En particulier, les incitations utilisées par Milgram s'avèrent plutôt ambiguës, tantôt considérées comme des ordres ou comme des arguments persuasifs (Gibson, 2013a ; Haslam S. A. et al., 2014, Russell & Gregory, 2011). Le choc électrique et la souffrance de l'élève semblent, quant à eux, plus importants pour générer une force dramatique et spectaculaire qu'ils ne sont nécessaires d'un point de vue expérimental (Millard, 2014 ; Oppenheimer, 2015). Par conséquent, en supprimant ces aspects, notre protocole visait à atténuer l'enjeu moral, les conséquences de la situation, ainsi que la pression mise sur le sujet. L'idée était notamment de générer un conflit chez le sujet sans pour autant induire une rupture avec une règle morale aussi importante, qui pourrait générer des dommages psychologiques permanents (e.g. estime de soi, confiance future dans les autorités, voir Baumrind, 1964).

Pour cela, le contexte choisi pour la présente étude était celui d'un jeu-concours impliquant quatre entités (le participant, la fondation, l'organisateur et le candidat). Ce jeu-concours avait pour fonction de distribuer des bourses étudiantes à un maximum de candidats présélectionnés. Le participant devait évaluer les compétences d'un des candidats via une série de questions plus ou moins complexes. Notre protocole distinguait trois conditions expérimentales modulant l'entité (Fondation vs. Organisateur vs. Candidat) avec laquelle le participant devait collaborer. Cette collaboration impliquait notamment de prioriser l'objectif de l'entité en question (e.g. obtenir le maximum pour la bourse du candidat). Ainsi, l'idée était d'induire expérimentalement les processus de collaboration qui apparaissent dans le paradigme de Milgram (e.g. identification, Haslam & Reicher, 2017) afin de tester l'hypothèse selon laquelle ces processus pourraient prédire les comportements d'obéissance et de désobéissance. Par exemple, dans un contexte où le candidat semble échouer à répétition, la collaboration avec celui-ci (l'aider à obtenir une bourse maximum) pourrait conduire les participants à arrêter le

jeu de manière précoce. Dans ce même contexte, la collaboration avec la fondation (l'aider à distribuer un maximum de bourses aux candidats les plus méritants) pourrait les conduire alors à appliquer l'ensemble des épreuves, quitte à ce que ce candidat n'obtienne aucune bourse. En outre, ce protocole permettait également de tester l'hypothèse selon laquelle le pouvoir prédictif de ces processus de collaboration serait plus fort que celui d'un effet de statut ou de prestige de l'autorité. Enfin, le dernier objectif de ce protocole était aussi d'explorer l'interprétation de la situation par les participants eux-mêmes et comment ces différents processus d'obéissance pourraient expliquer les variations au niveau de l'interprétation.

2.1. *Méthode*

2.1.1. Participants

93 participants ont été recrutés parmi les étudiants de L1 psychologie à l'université de Rennes 2. L'échantillon est composé de 14% d'hommes et 86% de femmes ($M_{\text{âge}} = 19.53$, $ET_{\text{âge}} = 4.57$). Tous les participants ont signé deux formulaires de consentement. Le premier, signé avant le début de l'expérience, décrivait les modalités de l'étude en utilisant la fabulation créée pour l'expérience. Le deuxième était signé après un débriefing complet des réels objectifs de l'étude afin de confirmer le consentement à l'utilisation des données récoltées (voir ANNEXE B, Encadré B3).

2.1.2. Procédure

Les participants étaient recrutés et introduits à l'étude sous couvert de la description suivante (voir ANNEXE B, Encadré B2). Il s'agissait d'une étude opérée dans le cadre de la mise en place d'un jeu-concours étudiant et visait à évaluer l'utilisabilité de l'interface et l'expérience utilisateur lors du jeu. Lors de leur arrivée au laboratoire, l'expérimentateur les accueillait et se présentait comme l'organisateur qui avait été choisi pour encadrer cette phase du jeu et faire appliquer les règles. Il leur présentait la fondation Aid.Etud. à l'origine de ce jeu-concours dont l'objectif était de répartir 150 000 euros en bourses d'études parmi 52 candidats inscrits. Ces candidats étaient des étudiants diplômés en physique-chimie qui souhaitaient poursuivre des études supérieures dans ce domaine. Il leur expliquait également que leur tâche

dans ce jeu consistait à s'occuper du cas d'un candidat en particulier en lui faisant passer un certain nombre d'épreuves (des questions avec plusieurs options de réponses) et en gérant sa bourse en fonction de ses réponses. Cela était réalisé via une interface sur ordinateur. Les participants étaient ensuite placés sur l'ordinateur. Avant d'accéder à l'interface du jeu, les participants lisaient un texte en deux parties qui donnaient l'ensemble des explications à propos du contexte et des règles du jeu (voir ANNEXE B, Encadré B6). Le texte indiquait notamment que 17 candidats (sur les 52 inscrits) avaient déjà passé les épreuves et que 50 000 euros (sur les 150 000 de départ) avait été attribué, soit en moyenne 2940 euros par participants. Il restait donc 100 000 euros à répartir pour les 35 candidats restants et le rôle du participant était de gérer les épreuves du prochain candidat et ainsi déterminer le montant de sa bourse. Il était également expliqué que les épreuves étaient volontairement complexes afin de donner les bourses aux candidats les plus méritants. Un total de 12 épreuves était utilisé pour évaluer le candidat. Il s'agissait toujours d'une question avec plusieurs options de réponses, dont seulement une était correcte. On indiquait au participant qu'il devrait choisir la difficulté pour chaque question parmi trois modalités faisant varier le nombre de réponses fausses en plus de la réponse correcte (difficile : 1 réponse juste et 7 réponses fausses ; très difficile : 1 réponse juste et 13 réponses fausses ; extrêmement difficile : 1 réponse juste et 21 réponses fausses). Une fois la question posée, le candidat disposait de seulement 15 secondes pour trouver la bonne réponse parmi celles proposées. Enfin, le texte indiquait que le candidat démarrait les épreuves avec une bourse potentielle de 100 000 euros, mais qu'à chaque réponse fausse le participant devrait lui débourser le montant associé à la question posée.

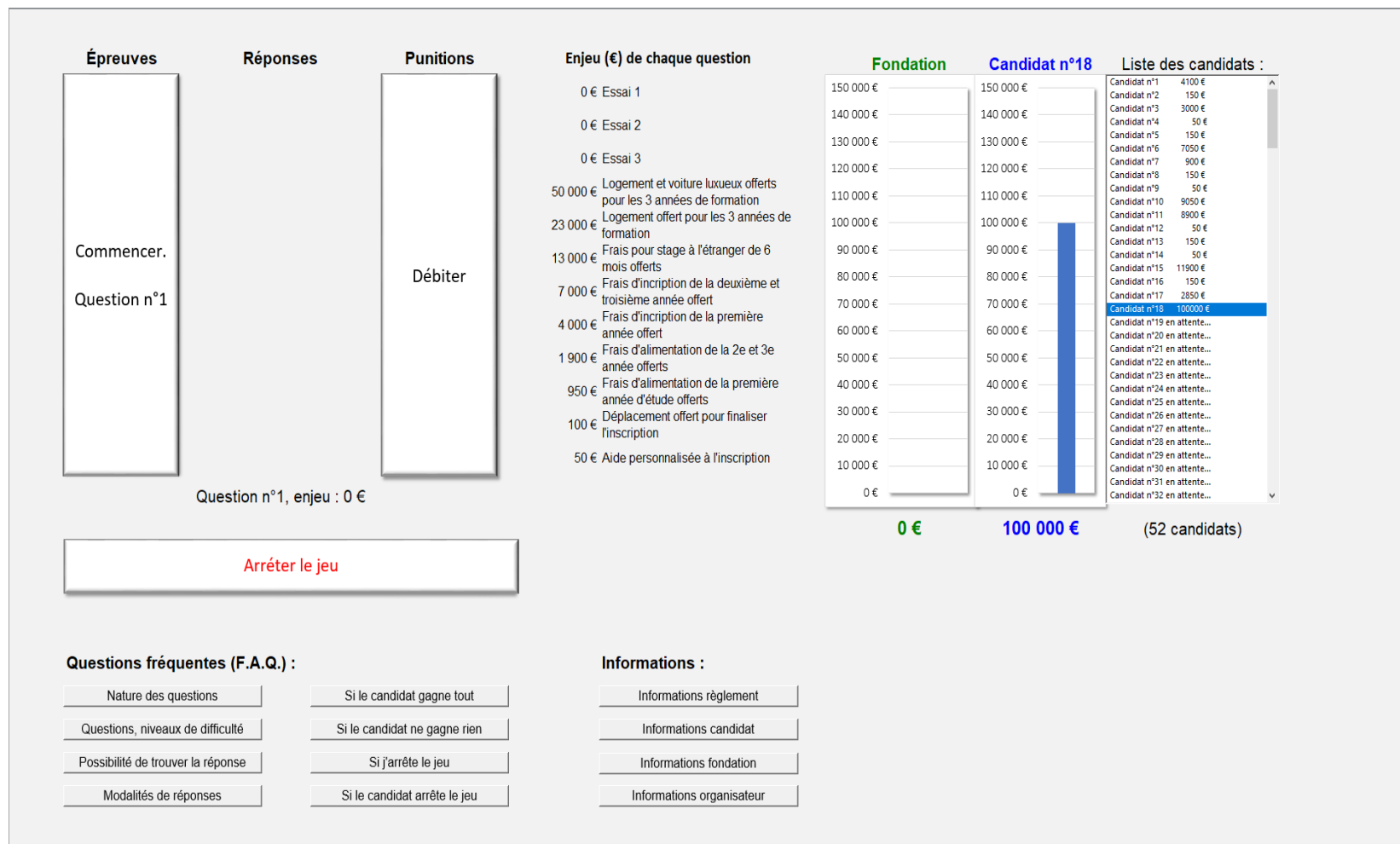
En plus de ces informations communes, ce texte introductif permettait d'insérer l'induction expérimentale. Les participants étaient répartis dans trois conditions expérimentales. Premièrement, une phrase indiquait aux participants que leur rôle était de « collaborer avec [le 18^e candidat vs. la fondation vs. l'organisateur], comprendre ses objectifs et prendre en charge ses intérêts ». Sur la page suivante, une autre phrase variait selon le même principe : « Avant de commencer, rappelez-vous que vous coopérez avec [le candidat vs. la fondation vs. l'organisateur], son objectif est [d'obtenir le maximum pour sa bourse vs. de distribuer un maximum de bourses significatives vs. le respect des règles] ».

Suite à la lecture de ce texte, le participant passait sur l'interface du jeu (Figure 9). Sur cette interface, les participants avaient accès à plusieurs informations ainsi que des boutons pour enclencher les épreuves et débiter le candidat.

Parmi les informations disponibles, à l'extrême droite, on trouvait la liste des candidats et le montant de la bourse remporté par les candidats précédents. À gauche de cette liste se trouvait la bourse potentielle dont le 18^e candidat disposait actuellement ainsi que les fonds retournés à la fondation de sorte que, lorsque le candidat faisait une erreur et que le participant le débitait, ce que perdait le candidat retournait à la fondation pour être distribué aux candidats suivants.

Figure 9

Interface informatique du jeu-concours



Les enjeux pour chaque question se trouvaient également au milieu de cet écran et indiquaient notamment que les trois premières épreuves représentaient des phases d'essai afin que le candidat et le participant puissent se familiariser avec l'interface. Suite à ces trois épreuves-essais dont l'enjeu était nul, l'enjeu passait directement à 50 000 euros pour décroître progressivement jusqu'à 50 euros. Chaque enjeu était accompagné d'une description afin de donner une idée de ce que pouvait représenter ce montant dans la bourse de l'étudiant et de les encourager à ajuster la difficulté à l'enjeu. Par exemple le premier montant de 50 000 euros est volontairement associé à des éléments démesurés (« Logement et voiture luxueux offerts pour les 3 années de formation ») afin d'encourager les participants à mettre la difficulté la plus élevée.

Sur la partie gauche de l'interface se trouvaient les trois boutons principaux. Un bouton pour envoyer la question au candidat, un bouton pour le débiter en cas d'erreur et un bouton pour arrêter le jeu. Lorsque les participants cliquaient sur le bouton pour envoyer la question, une fenêtre s'affichait et proposait un choix entre les trois modalités de difficulté (voir Figure 10). Une fois la difficulté choisie, 15 secondes s'écoulaient avant d'avoir la réponse du candidat. En cas de réponse fautive, les participants devaient débiter le candidat avant de pouvoir passer à la question suivante. En cas de réponse juste, les participants passaient directement à la question suivante. Si le candidat cliquait sur le bouton « arrêter le jeu », un premier message s'affichait : « Voulez-vous arrêter définitivement le jeu ? ». Si le candidat cliquait sur « oui », un deuxième message s'affichait : « Si vous arrêtez le jeu, le candidat part avec ses gains et pertes actuels. Vous confirmez vouloir arrêter ? ». Si le candidat cliquait à nouveau sur « oui », alors le jeu s'arrêtait. Le participant pouvait donc arrêter le jeu entre chaque épreuve.

Figure 10

Fenêtre proposant le choix de difficulté de l'épreuve lorsque le participant pose une question

The screenshot displays a game interface with a central dialog box for question difficulty selection. The dialog box, titled "Poser une question", contains the following text:

Question 1 (Essai) : Pour former un alcane, l'hydrogène s'additionne en présence d'un catalyseur sur... {les éthylènes}

Choisissez la modalité de réponse à cette question :

- 1 réponse juste + 7 réponses fausses
- 1 réponse juste + 13 réponses fausses
- 1 réponse juste + 21 réponses fausses

The background interface includes several sections:

- Épreuves**: A vertical box containing "Commencer." and "Question n°1".
- Réponses**: A vertical box.
- Punitions**: A vertical box.
- Enjeu (€) de chaque question**: A list of three options, each with a "0 €" value.
- Fondation**: A vertical bar with values from 120 000 € to 150 000 €.
- Candidat n°18**: A vertical bar with values from 0 € to 150 000 €.
- Liste des candidats :** A list of 32 candidates with their respective values, ranging from 4100 € to 100000 €.
- Arrêter le jeu**: A red button.
- Questions fréquentes (F.A.Q.) :** A grid of buttons for frequently asked questions.
- Informations :** A grid of buttons for game information.

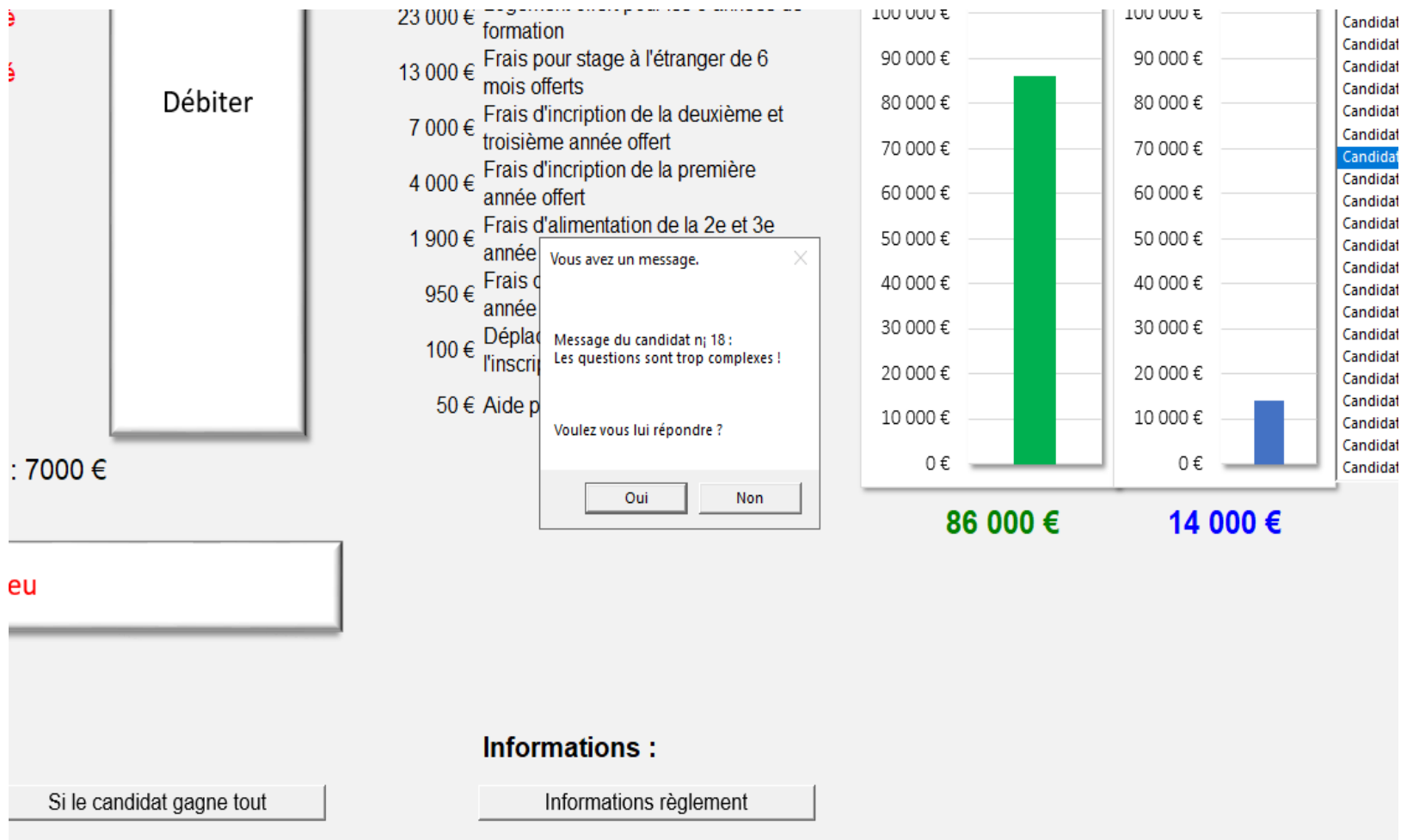
Enfin, sur la partie inférieure de cette interface se trouvaient également 12 boutons qui permettaient aux participants d'accéder à toutes les informations sur les règles du jeu, les différentes entités impliquées, les questions et leur difficulté ainsi que les conséquences en cas d'arrêt du jeu. Il était notamment indiqué que si le participant arrêtait le jeu avant la fin des épreuves, alors la somme dont disposait le candidat au moment de cet arrêt lui serait versée comme bourse. Ces informations étaient identiques à celles données par l'organisateur.

Les réponses données par le candidat étaient standardisées de la même manière pour tous les participants. Le candidat ne donnait qu'une seule bonne réponse (épreuve 3) et 11 réponses fausses. Ces résultats aboutissaient à un échec total du candidat puisque la bourse du candidat diminuait progressivement jusqu'à atteindre 0 si les 12 épreuves étaient conduites. Par ailleurs, à deux reprises (après les 7^e et 9^e questions) un message du candidat apparaissait sur l'écran (voir par exemple Figure 11). Ces messages exprimaient la difficulté du candidat (« les questions sont trop complexes ! » ; puis « c'est trop compliqué, je n'y arrive pas ! ») et donnaient l'opportunité aux participants de lui répondre.

Une fois que les participants avaient arrêté le jeu (en ayant conduit ou non l'ensemble des 12 épreuves), ceux-ci étaient renvoyés vers le questionnaire post-expérimental. Après que les participants aient complété le questionnaire, l'expérimentateur conduisait alors un bref entretien qui visait à révéler les réels objectifs de l'étude, les différentes conditions expérimentales ainsi que l'ensemble des mesures réalisées. Il expliquait également qu'il n'y avait pas de candidat et que les réponses étaient standardisées de la même manière pour tous les participants. C'est seulement après ces explications que les participants donnaient ou non leur consentement à l'utilisation des données.

Figure 11

Message du candidat après la septième épreuve



2.1.3. Mesures comportementales

Obéissance. Le programme enregistrait directement le nombre d'épreuves réalisées par les participants. Cela permettait d'avoir une mesure numérique du taux d'obéissance (le nombre d'épreuves réalisées compris entre 0 et 12), mais également une mesure binaire (le participant a-t-il conduit les 12 épreuves ou s'est-il arrêté avant).

Difficulté choisie. Le programme enregistrait la modalité de difficulté choisie pour chaque épreuve [1 = difficile ; 2 = très difficile ; 3 = extrêmement difficile].

Temps. Le programme mesurait le temps pris par les participants pour envoyer les questions, pour choisir la difficulté, et pour débiter le candidat.

Réponses au candidat. Le programme enregistrait les réponses données par les participants au candidat lorsque celui-ci lui répondait après les 7^e et 9^e questions.

Consultation des informations disponibles. Le programme enregistrait chaque fois que les participants cliquaient sur les boutons disponibles pour consulter les informations sur le jeu, ses règles, etc. Ces données indiquaient le moment lors duquel l'information est consultée et le nombre de fois qu'elle a été consultée.

2.1.4. Mesures du questionnaire

Mesure de vérification de l'induction. Les participants devaient rappeler le rôle qui leur avait été attribué via une question ouverte (« Rappelez quel était votre rôle dans ce jeu-concours »). Cet item permettait de vérifier l'efficacité de l'induction dans le cadre de cette expérience. En outre, les participants devaient indiquer également dans quelle mesure ils avaient collaboré avec chaque entité en donnant leur degré d'accord, sur une échelle de Likert [1 = Pas du tout d'accord - 9 = Tout à fait d'accord], à trois items (« Vous avez agi en accord avec le candidat/la fondation/l'organisateur »).

Identification. Les participants donnaient leur degré d'accord, sur une échelle de Likert [1 = Pas du tout d'accord - 9 = Tout à fait d'accord], à trois items correspondant à l'identification à chacune des trois entités (« Vous vous êtes identifié [au candidat qui souhaite financer ses études/à la fondation qui souhaite distribuer un maximum de bourses significatives/à

l'organisateur qui souhaite le respect des règles du jeu-concours] »). Deux autres items visaient également à mesurer l'attitude par rapport au jeu-concours à l'aide de la même échelle de Likert (« les actions de la fondation Aid.Etud. sont bénéfiques » ; « Ce jeu-concours est un moyen pertinent de distribuer des bourses »)

Prestige de l'autorité. La mesure de prestige attribuée à l'organisateur comprenait trois items auxquels les participants donnaient leur degré d'accord sur la même échelle de Likert en 9 points (« L'organisateur est légitime » ; « l'organisateur est compétent » ; « l'organisateur est crédible »).

Responsabilité. L'attribution de responsabilité était mesurée de manière indépendante pour les quatre entités impliquées dans la situation. Les participants devaient indiquer la responsabilité de chacun pour la bourse finalement attribuée au candidat. Pour cela, ils signalaient un pourcentage de responsabilité compris entre 0% et 100% à l'aide d'un curseur qu'ils déplaçaient librement sur cet intervalle continu (sans unité décimale). Cela aboutissait donc à un taux de responsabilité pour chaque protagoniste (le participant, le candidat, la fondation et l'organisateur) sans que la somme des quatre soit égale à un total de 100% de responsabilité (voir ANNEXE B, Encadré B13).

2.1.5. Hypothèses opérationnelles

Cette configuration expérimentale vise à tester plusieurs hypothèses concurrentes. Nous souhaitons en effet comparer le pouvoir prédictif du modèle de l'état agentique (i.e. obéissance passive déterminée par le prestige de l'autorité) à celui d'un modèle de coopération (i.e. collaboration active déterminée, entre autres, par les processus d'identification).

D'un côté, d'après le modèle de l'état agentique, le taux d'obéissance est expliqué par le prestige et la légitimité de l'autorité. Selon ce modèle, le taux d'obéissance ne varie donc pas en fonction de l'induction expérimentale (**H1a**). D'autre part, il s'agit d'une obéissance passive qui ne requiert aucune stratégie particulière en matière de gestion de la difficulté des épreuves (**H2a**).

De l'autre côté, en modélisant l'obéissance comme un processus de coopération, le taux d'obéissance est déterminé par la compréhension des objectifs à réaliser et la volonté de les réaliser. Selon ce modèle, le taux d'obéissance varie donc selon les conditions de l'induction expérimentale : le taux d'obéissance est plus faible pour les participants qui collaborent avec le candidat (car la réalisation de ses objectifs requiert l'arrêt anticipé du jeu) que pour les participants qui collaborent avec la fondation et avec l'organisateur (car leurs objectifs respectifs requièrent d'aller au bout des 12 épreuves) (**H1b**). D'autre part, il s'agit d'une obéissance active qui laisse place à la mise en place de stratégie en matière de gestion de la difficulté des épreuves. La stratégie mise en place varie donc selon l'induction expérimentale : la collaboration avec le candidat conduit les participants à choisir plus fréquemment la modalité de difficulté la plus faible, alors que la collaboration avec la fondation conduit les participants à choisir une difficulté élevée sur les premières épreuves (dont l'enjeu est élevé), et à diminuer la difficulté à mesure que l'enjeu des épreuves diminue (**H2b**)

2.2. Résultats

2.2.1. Taux d'obéissance et impact de l'induction expérimentale

Les résultats généraux concernant le taux d'obéissance, visibles dans le Tableau 14, montrent d'abord que 74.2% (n = 69) des participants ont été jusqu'au bout du jeu concours en posant les 12 questions et en retirant l'intégralité de la bourse au candidat suite à ses erreurs et 25.8% (n = 24) ont arrêté le jeu avant la fin. Parmi ceux qui ont arrêté le jeu précocement, seulement trois participants (12.5%) ont arrêté le jeu avant la 7^e épreuve, 9 (37.5%) ont arrêté entre la 7^e et 9^e épreuve, et 12 ont arrêté entre la 9^e et la 12^e épreuve (50%).

Tableau 14*Fréquences absolues et relatives du nombre d'épreuves réalisées*

Nombre d'épreuves	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage cumulé
1	1	1.1	1.1
2	0	0	1.1
3	0	0	1.1
4	0	0	1.1
5	1	1.1	2.2
6	1	1.1	3.2
7	3	3.2	6.5
8	6	6.5	12.9
9	4	4.3	17.2
10	7	7.5	24.7
11	1	1.1	25.8
12	69	74.2	100

Afin de vérifier l'efficacité de l'induction réalisée, des ANOVAs ont été conduites avec la variable d'induction « collaboration » (Candidat vs. Fondation vs. Organisateur) en variables indépendantes et les mesures « agit en accord avec » en variables dépendantes. Les résultats, visibles dans le Tableau 15 et le Tableau 16, ne mettent en évidence aucun effet de la variable d'induction. Ces résultats suggèrent que l'induction n'a donc pas fonctionné comme prévu.

Tableau 15*ANOVAs des mesures d'accord en fonction de l'induction de collaboration (candidat vs. fondation vs. organisateur)*

	<i>F</i>	<i>p</i>	η^2_p
Agi en accord avec le candidat	1.62	.203	.04
Agi en accord avec la fondation	0.42	.661	.01
Agit en accord avec l'organisateur	0.79	.458	.02

Tableau 16

Moyennes et écarts-types des mesures d'accord en fonction de l'induction de collaboration (candidat vs. fondation vs. organisateur)

	Candidat (n = 30)		Fondation (n = 31)		Organisateur (n = 32)	
	<i>M</i>	<i>ET</i>	<i>M</i>	<i>ET</i>	<i>M</i>	<i>ET</i>
Agit en accord avec le candidat	5.27	2.79	4.10	2.65	4.60	2.13
Agit en accord avec la fondation	5.69	2.10	6.03	2.10	5.50	2.47
Agit en accord avec l'organisateur	6.46	2.47	5.87	2.76	5.63	2.51

Une ANOVA testant l'effet de l'induction expérimentale sur le nombre d'épreuves réalisées a tout de même été réalisée. Les résultats montrent que l'induction n'a pas d'effet significatif ($F(2, 90) = 0.03, p = .968$). Les moyennes et écart types pour chaque condition sont rapportées dans le Tableau 17. Les fréquences de participants obéissants (i.e. qui ont été jusqu'au bout des 12 épreuves) et de participants non-obéissants (i.e. qui ont arrêté le jeu avant la 12^e épreuve) pour chaque condition sont rapportés dans le Tableau 18.

Tableau 17

Moyennes et écarts-types des mesures d'accord en fonction de l'induction de collaboration (candidat vs. fondation vs. organisateur)

	Candidat (n = 30)		Fondation (n = 31)		Organisateur (n = 32)	
	<i>M</i>	<i>ET</i>	<i>M</i>	<i>ET</i>	<i>M</i>	<i>ET</i>
Nombre d'épreuves réalisées	11.03	2.46	11.10	1.68	10.97	1.75

Tableau 18

Fréquences relatives (et absolues) de participants obéissants et non-obéissants pour chaque condition de l'induction expérimentale (candidat vs. fondation vs. organisateur)

	Candidat (n = 30)	Fondation (n = 31)	Organisateur (n = 32)	Total (n = 93)
Obéissants	80.0% (24)	74.2% (23)	68.8% (22)	74.2% (69)
Non-obéissants	20.0% (6)	25.8% (8)	31.3% (10)	25.8% (24)

Notes. Un test de χ^2 a été effectué et ne montre aucun effet significatif ($\chi^2(2, n = 93) = 1.02, p = .599$)

2.2.2. Calcul d'indicateurs a posteriori

Dans l'optique de tester nos hypothèses concernant les mécanismes d'obéissance, malgré l'échec de l'induction expérimentale, des indicateurs ont été calculés à partir des données du questionnaire.

Un indicateur de collaboration avec le candidat a été calculé à partir de la moyenne des items d'accord et d'identification avec le candidat ($r = .31, p = .003$).

De la même manière, un indicateur de collaboration avec l'organisateur a été calculé à partir de la moyenne des items d'accord et d'identification avec l'organisateur ($r = .30, p = .003$)

Enfin, un indicateur de collaboration avec la fondation a été calculé à partir de la moyenne des items d'accord, d'identification avec la fondation et les items d'attitude par rapport au jeu-concours (« les actions de la fondation sont bénéfiques » ; « ce jeu-concours est un moyen pertinent de distribuer des bourses »). L'indicateur de l'échelle est plutôt moyen ($\alpha = .62$), mais retirer un item ne permettait pas d'améliorer cet indicateur.

De plus, dans un objectif comparatif, un indicateur de prestige de l'organisateur a été calculé à partir de la moyenne des items de crédibilité, légitimité et compétence de l'organisateur ($\alpha = .85$).

Les corrélations entre ces les trois indicateurs de collaboration (candidat, fondation, organisateur) et l'indicateur de prestige ont été calculées (voir Tableau 19). Ces analyses montrent une corrélation positive faible entre le score de prestige de l'organisateur et le score de collaboration avec le candidat, ainsi que des corrélations positives moyennes entre le score de collaboration avec la fondation et le score de prestige de l'organisateur, et entre le score de collaboration avec la fondation et le score de collaboration avec l'organisateur. Les autres corrélations ne sont pas significatives.

Tableau 19

Corrélations entre les différents indicateurs de collaboration (Candidat, Organisateur, Fondation) et le score de prestige de l'organisateur

	1	2	3	4
1. Prestige Org.	—			
2. Collab. Cand.	.21*	—		
3. Collab. Org.	.17	-.03	—	
4. Collab. Fond.	.32**	-.15	.30**	—

2.2.3. Effet des indicateurs sur l'obéissance

Afin de tester l'impact des indicateurs de collaboration et de prestige, une analyse de régression logistique binaire du score d'obéissance binaire a été effectuée avec les quatre indicateurs en variables indépendantes. Les résultats visibles dans le Tableau 20 et le Tableau 21, montrent que les indicateurs de collaboration avec l'organisateur et avec la fondation ont un effet significatif sur l'obéissance. Cela suggère que plus les participants collaboraient activement et s'identifiaient à l'organisateur ou à la fondation et leurs objectifs, plus ils avaient tendance à aller jusqu'au bout des 12 épreuves. Par ailleurs, aucun effet significatif du score de prestige ou du score de collaboration avec le candidat n'est constaté.

Tableau 20

Régression logistique binaire de l'obéissance (indicateur binaire) en fonction des indicateurs de collaboration et de prestige

	B	E.S.	Wald	<i>p</i>	Exp(B)	CI 95%
Prestige Org.	-0.05	0.29	0.03	.869	0.95	0.54 ; 1.69
Collab. Cand.	0.13	0.29	0.19	.662	1.14	0.64 ; 2.01
Collab. Org.	0.81	0.28	8.15	.004	2.24	1.29 ; 3.91
Collab. Fond.	0.67	0.30	5.17	.023	1.96	1.10 ; 3.51

Note. Les résultats significatifs sont indiqués en gras.

Tableau 21

Moyennes et écarts-types des indicateurs de collaboration et de prestige en fonction de l'obéissance binaire

	Obéissants (n = 69)		Rebelles (n = 24)	
	<i>M</i>	<i>ET</i>	<i>M</i>	<i>ET</i>
Prestige Org.	5.79	1.80	5.33	1.97
Collab. Cand.	5.84	2.06	5.85	1.61
Collab. Org.	5.61	1.89	3.92	1.89
Collab. Fond.	5.52	1.56	4.29	1.69

Une analyse de régression linéaire sur le nombre total d'épreuves réalisées a également été conduite avec les mêmes indicateurs en variables indépendantes. Les résultats, visibles dans le Tableau 22, sont similaires à ceux concernant le score binaire d'obéissance, cependant l'effet du score de collaboration avec l'organisateur est tendanciel alors que l'effet du score de collaboration avec la fondation est très significatif.

Tableau 22

Régression linéaire du nombre total d'épreuves réalisées en fonction des indicateurs de collaboration et de prestige

	β	<i>t</i>	<i>p</i>	IC 95%
Prestige Org.	0.09	-0.85	.399	-0.26 ; 0.10
Collab. Cand.	-0.01	-0.15	.880	-0.19 ; 0.16
Collab. Org.	0.19	1.97	.052	-0.00 ; 0.34
Collab. Fond.	0.42	4.01	<.001	0.19 ; 0.56

Note. Les résultats significatifs sont indiqués en gras.

Pour compléter les résultats, une autre analyse a été réalisée en prenant en compte la difficulté choisie par les participants pour les épreuves du candidat (voir Tableau 23). Une analyse de régression linéaire du score moyen de difficulté choisie a été conduite avec les mêmes indicateurs en variables indépendantes. Les résultats montrent un effet négatif significatif du score de collaboration avec le candidat, ainsi qu'un effet positif significatif du score de collaboration avec la fondation.

Tableau 23

Effets des indicateurs de collaboration et de prestige sur la difficulté moyenne appliquée aux épreuves

	β	t	p	IC 95%
Prestige Org.	0.06	0.06	.954	-0.20 ; 0.21
Collab. Cand.	-0.29	-2.91	.005	-0.49 ; -0.09
Collab. Org.	0.00	0.03	.974	-0.00 ; 0.34
Collab. Fond.	0.27	2.48	.015	0.05 ; 0.48

Note. Les résultats significatifs sont indiqués en gras.

2.2.4. Obéissance et activité/passivité

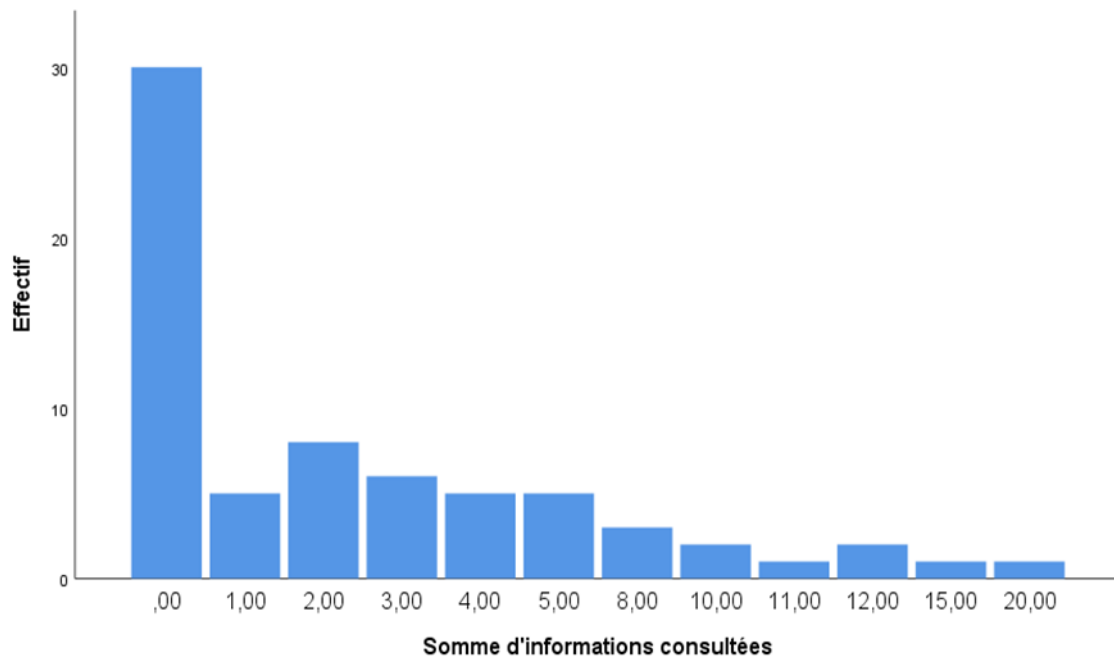
Consultation des informations. Afin d'analyser l'activité des participants, un indicateur a été calculé à partir de la consultation d'informations disponibles sur l'interface. Plus précisément, la somme d'informations consultées sur l'ensemble des épreuves était calculée pour chaque participant. Afin de tester l'hypothèse d'une différence d'activité entre les participants qui ont obéi jusqu'au bout et ceux qui ont arrêté avant la fin des 12 épreuves, une ANOVA du nombre total d'informations consultées a été effectuée avec l'obéissance binaire en variable indépendante. Les résultats montrent une différence significative entre les deux groupes ($F(1, 93) = 13.95, p < .001, \eta^2_p = .13$). Plus précisément, les participants ayant arrêté le jeu avant la fin des 12 épreuves ont, en moyenne, consulté plus fréquemment les informations ($M = 6.46, ET = 3.86$) que les participants ayant continué jusqu'au bout ($M = 2.87, ET = 4.12$).

Cependant, le diagramme de distribution pour le groupe de participants obéissants (Figure 12), indique un effet palier. Plus précisément, 43,5% ($n = 30$) des participants obéissants n'ont consulté aucune information durant le jeu³⁸, mais 56,5% ($n = 39$) ont consulté les informations entre 1 et 20 fois pendant le jeu. Cela suggère que si une partie des participants obéissants sont effectivement passifs selon cet indicateur, plus de la moitié ne le sont pas.

³⁸ En ce qui concerne les participants non-obéissants, seulement 1 participant n'a consulté aucune information.

Figure 12

Histogramme des effectifs des participants obéissants en fonction du nombre d'informations consultées pendant le jeu-concours



Gestion de la difficulté. Afin de compléter ces analyses, nous avons souhaité explorer la gestion de la difficulté des épreuves par les participants, ou plus précisément l'utilisation de stratégie spécifique. En effet, l'activité du participant peut également s'évaluer par l'application spontanée d'une stratégie pour effectuer la tâche. En outre, la stratégie utilisée peut varier selon le type de collaboration dans lequel s'inscrivent les participants. Dans ce mode de jeu, le candidat partait avec 100 000 € de gains et se voyait débité à chaque erreur. Le montant associé à chacune des épreuves était dégressif, le premier montant correspondant à 50 000 € et diminuant jusqu'à 50 euros. Une stratégie optimale de collaboration avec la fondation consistait donc à mettre une difficulté élevée lors des premières épreuves, afin de limiter les gains potentiels du candidat (pour que les autres candidats puissent en bénéficier aussi conformément à la volonté de la fondation) et d'attribuer sa bourse proportionnellement à la difficulté des épreuves réussies. Par ailleurs, une stratégie optimale de collaboration avec le candidat serait de mettre une difficulté plus faible pour l'ensemble des épreuves afin de limiter ses pertes et donc lui donner plus de chances d'obtenir une bourse conséquente. L'absence de stratégie correspondrait à une variation aléatoire de la difficulté pour chaque épreuve sans qu'une logique

spécifique puisse être identifiée. Afin d'explorer ces données, une analyse de variance en mesures répétées a été effectuée, uniquement sur le groupe des participants considérés obéissants ($n = 69$), avec la difficulté choisie pour les 9 épreuves avec enjeu en variable dépendante intra-sujets et les trois indicateurs de collaboration en covariables inter-sujets. Le test de sphéricité de Mauchly est significatif ($W = 0.16, p < .001$), la correction de la borne inférieure a donc été appliquée pour les tests des effets intra-sujets. Les résultats mettent en évidence un effet significatif du niveau d'avancement dans le jeu sur la difficulté choisie ($F(1, 69) = 16.12, p < .001, \eta^2_p = .20$), mais aucun effet d'interaction avec les indicateurs de collaboration avec le candidat ($F(1, 69) = 1.49, p = .227, \eta^2_p = .02$), l'organisateur ($F(1, 69) = 1.79, p = .186, \eta^2_p = .03$) ou la fondation ($F(1, 69) = 2.32, p = .133, \eta^2_p = .03$). Les résultats du test de contrastes intra-sujets pour la mesure de difficulté signalent principalement un contraste linéaire ($F(1, 69) = 64.01, p < .001, \eta^2_p = .50$), comme le suggère également la Figure 13 qui montre que la difficulté moyenne choisie par les participants est plus élevée pour les premières épreuves (c'est-à-dire celles dont l'enjeu est le plus important) et tend à diminuer progressivement jusqu'à la dernière épreuve (dont l'enjeu est le plus trivial).

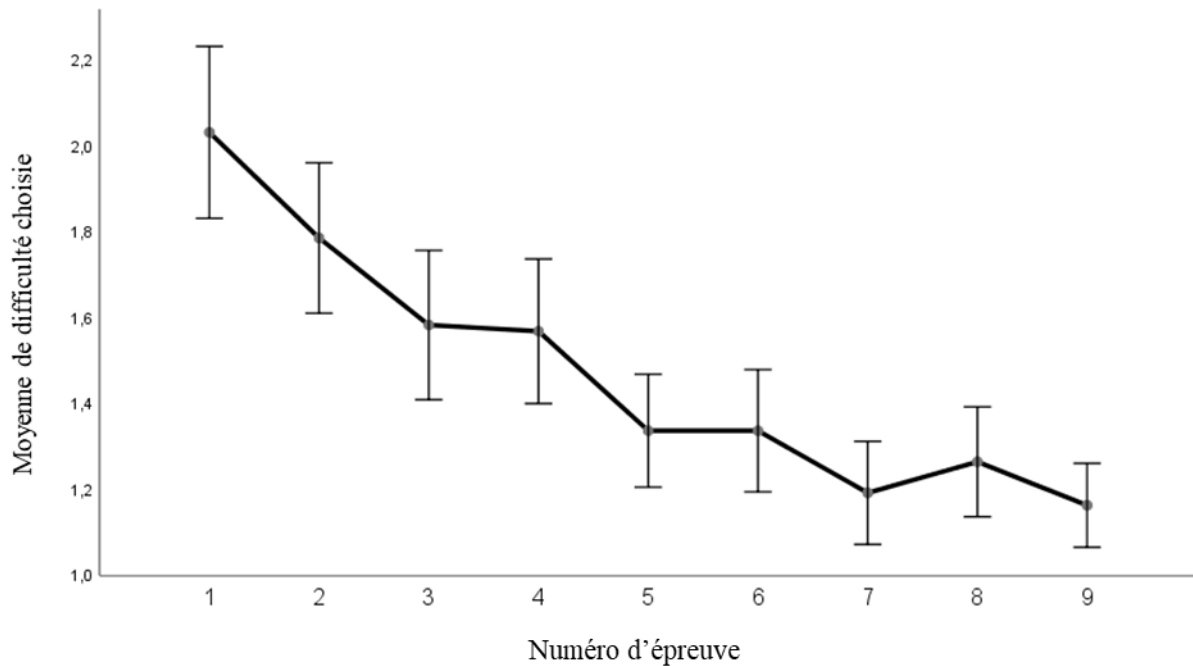
Concernant les analyses inter-sujets, les résultats montrent un effet significatif de la collaboration avec le candidat ($\beta = -0.44, t = -3.96, p < .001$), suggérant que plus les participants s'identifient et agissent en accord avec le candidat, plus la difficulté qu'ils choisissent pour l'ensemble des épreuves est faible. Par ailleurs, il n'y a pas d'effet significatif des indicateurs de collaboration avec l'organisateur ($\beta = -0.08, t = -0.70, p = .488$) et de collaboration avec la fondation ($\beta = 0.09, t = 0.80, p = .428$).

Ces résultats suggèrent que les participants obéissants mettent en place spontanément une stratégie qui, en moyenne, correspond à la stratégie optimale de collaboration avec la fondation, consistant à mettre une difficulté plus élevée pour les premières épreuves dont l'enjeu est plus grand et à diminuer progressivement proportionnellement à cet enjeu. D'autre part, les résultats suggèrent également que les participants qui s'identifient le plus et qui collaborent le plus avec le candidat mettent en place une stratégie différente qui consiste à

mettre une difficulté plus basse sur l'ensemble des épreuves pour aider le candidat à obtenir une bourse.

Figure 13

Graphique des moyennes de la difficulté choisie en fonction de l'épreuve



Temps pris pour choisir la difficulté. Une analyse de variance en mesures répétées a également été conduite sur le temps pris pour choisir la difficulté de l'épreuve (variable dépendante intra-sujets) avec les trois indicateurs de collaboration (avec le candidat, la fondation ou l'organisateur) en tant que covariables inter-sujets. À nouveau, cette analyse a été réalisée sur les 9 épreuves avec un enjeu (i.e. les 3 premières épreuves d'essai ont été exclues de l'analyse) et exclusivement auprès des participants obéissants ($n = 69$). L'hypothèse de sphéricité n'est pas respectée ($W = 0.20, p < .001$), les résultats présentés sont donc corrigés selon la méthode de la borne inférieure. Les résultats des tests intra-sujets montrent un effet significatif du niveau d'avancement dans le jeu sur le temps pris pour choisir la difficulté ($F(1, 69) = 7.36, p = .009, \eta^2_p = .10$), mais aucun effet d'interaction avec les indicateurs de collaboration avec le candidat ($F(1, 69) = 0.75, p = .389, \eta^2_p = .01$), l'organisateur ($F(1, 69) = 1.40, p = .242, \eta^2_p = .02$) ou la fondation ($F(1, 69) = 0.46, p = .499, \eta^2_p = .01$). Les résultats du test de contrastes intra-sujets pour la mesure de difficulté signalent principalement un contraste

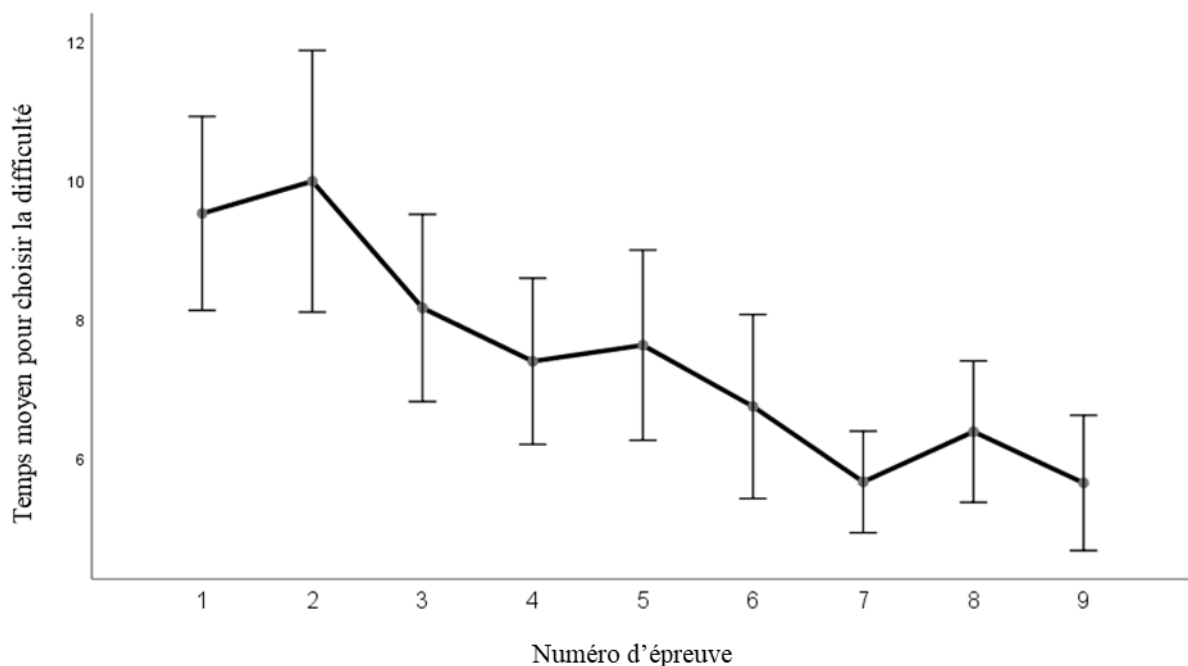
linéaire ($F(1, 69) = 28.14, p < .001, \eta^2_p = .30$), comme le suggère également la Figure 14 qui montre que le temps pris par les participants pour choisir la difficulté est plus élevé pour les premières épreuves et tend à diminuer progressivement jusqu'à la dernière épreuve.

Concernant les analyses inter-sujets, les résultats ne montrent aucun effet significatif de la collaboration avec le candidat ($\beta = -0.12, t = -0.98, p = .328$), de la collaboration avec l'organisateur ($\beta = 0.08, t = 0.62, p = .536$) ou de la collaboration avec la fondation ($\beta = 0.13, t = 1.00, p = .322$).

Ces résultats suggèrent que, d'une manière générale, les participants obéissants prennent plus de temps sur les premières épreuves, élaborant leur stratégie pour la gestion de difficulté, indépendamment de l'objet de collaboration et donc de la stratégie adoptée.

Figure 14

Temps moyen (en secondes) pour choisir la difficulté selon l'épreuve



Pour chaque participant obéissant, un score correspondant à la pente de variation de la difficulté au fur et à mesure des 9 épreuves a été calculé ($M = -0.10, ET = 0.11, \text{Min} = -0.33, \text{Max} = 0.10$). Les fréquences, observables dans le Tableau 24 mettent en évidence que cette

pente est négative pour la majorité des participants, nulle ou quasi nulle pour un tiers des participants et positive pour un seul participant³⁹.

Tableau 24

Fréquences relatives à la pente de variation de la difficulté sur les 9 épreuves

Pente négative -0.33 ≤ scores < -0.05	Pente nulle -0.05 ≤ scores ≤ 0.05	Pente positive 0.05 < scores ≤ 0.1
60.9% (42)	37.7% (26)	1.4% (1)

Une analyse de régression linéaire avec ce score de pente en variable dépendante et les trois scores de collaboration (avec la fondation, l'organisateur et le candidat) en variables indépendantes a été conduite. Les résultats mettent en évidence un lien négatif entre la collaboration avec la fondation et la pente de difficulté ($\beta = -.28, t = -2.30, p = .025, 95\% \text{ IC } [-.52 ; -.04]$) et un lien positif entre la collaboration avec l'organisateur et la pente de difficulté ($\beta = .30, t = 2.50, p = .015, 95\% \text{ IC } [.06 ; .54]$). Ces résultats suggèrent, d'une part, que plus les participants s'identifient et collaborent avec la fondation, plus la pente de variations de la difficulté est négative (c'est-à-dire plus la difficulté diminue entre les premières épreuves et les dernières). D'autre part, ces résultats suggèrent également que plus les participants s'identifient et collaborent avec l'organisateur, plus la pente tend vers le positif (i.e. plus la difficulté stagne ou augmente entre les premières et dernières épreuves). Par ailleurs, aucun lien significatif n'est constaté avec l'indice de collaboration avec le candidat ($\beta = .04, t = 0.37, p = .710, 95\% \text{ IC } [-.19 ; .28]$).

³⁹ Nous avons également effectué un codage d'après l'observation du pattern de variations de difficulté de chaque participant obéissant. Ce codage donnait des résultats similaires avec 51% des participants dont les variations correspondaient à une diminution de la difficulté suivant l'ordre des épreuves, 12% avec une difficulté constante sur l'ensemble des épreuves et 36% présentant des patterns plus irréguliers avec de multiples variations. Cependant aucun pattern ne correspondait clairement à une augmentation régulière de la difficulté.

2.2.5. Interprétation de l'acte

Afin de tester les différences en matière d'attribution de responsabilité entre les sujets qui ont été jusqu'au bout des 12 épreuves et ceux qui ont arrêté le jeu avant, des ANOVA ont été réalisées avec le critère binaire d'obéissance en variable indépendante et les mesures d'attribution de responsabilité aux différents protagonistes (Fondation, Organisateur, Sujet et Candidat) en variables dépendantes. Les résultats montrent une différence significative entre les deux groupes pour la responsabilité attribuée au candidat ($F(1, 93) = 15.67, p < .001, \eta^2_p = .15$) et la responsabilité que le sujet s'attribue à lui-même ($F(1, 93) = 5.41, p = .022, \eta^2_p = .06$). Plus précisément, les participants obéissant jusqu'au bout du jeu s'attribuent, en moyenne, significativement moins de responsabilité à eux-mêmes et attribuent significativement plus de responsabilité au candidat. Les différences pour la responsabilité attribuée à la fondation ($F(1, 93) = 1.68, p = .198, \eta^2_p = .02$) et pour celle attribuée à l'organisateur ($F(1, 93) = 0.00, p = .980, \eta^2_p = .00$) ne sont pas significatives.

Par ailleurs les comparaisons par paires effectuées séparément pour les participants rebelles et les participants obéissants donnent plusieurs informations (voir Tableau 25 pour les moyennes de responsabilité attribuée à chaque entité pour les participants rebelles et Tableau 26 pour les moyennes de responsabilité attribuée pour les participants obéissants). Tout d'abord, l'organisateur (c'est-à-dire l'autorité en place) se voit attribuer systématiquement moins de responsabilité que le sujet s'en attribue à lui-même ($p_o = .027 ; p_r = .003$) ou à la fondation ($p_o < .001 ; p_r = .001$). Également, la responsabilité que le sujet s'attribue à lui-même et celle qu'il attribue à la fondation ne sont pas significativement différentes, pour les sujets obéissants ($p = .278$) et pour les sujets rebelles ($p = .980$). Par ailleurs, pour les sujets rebelles, la responsabilité attribuée au candidat est inférieure à celle attribuée à la fondation ($p = .027$) et à celle que le sujet s'attribue lui-même ($p = .009$). Alors que pour les sujets obéissants, la responsabilité attribuée au candidat est supérieure à celle attribuée à la fondation ($p = .002$) et à celle que le sujet s'attribue lui-même ($p < .001$).

Tableau 25*Responsabilité moyenne en pourcentage attribuée à chaque entité et écarts-types pour les sujets rebelles*

	Fondation	Organisateur	Sujet	Candidat
Sujets rebelles	46.75 _a	23.75 _b	47.00 _a	28.00 _b
(n = 24)	(31.45)	(22.64)	(26.22)	(22.30)

Note. Des comparaisons par paires (tests t pour échantillons appariés) ont été réalisées pour comparer les attributions de responsabilités entre chaque protagoniste. Les lettres *a* et *b* indiquent les différences significatives constatées.

Tableau 26*Responsabilité moyenne en pourcentage attribuée à chaque entité et écarts-types pour les sujets obéissants*

	Fondation	Organisateur	Sujet	Candidat
Sujets obéissants	37.70 _a	23.59 _b	33.29 _a	53.84 _c
(n = 69)	(28.73)	(26.87)	(24.39)	(29.11)

Note. Des comparaisons par paires (tests t pour échantillons appariés) ont été réalisées pour comparer les attributions de responsabilités entre chaque protagoniste. Les lettres *a*, *b* et *c* indiquent les différences significatives constatées.

Des analyses de régressions linéaires ont été effectuées séparément pour les groupes de sujets rebelles et obéissants, avec les mesures d'attribution de responsabilité à chaque protagoniste en variables dépendantes et les scores de collaboration (Candidat, Fondation et Organisateur) et de prestige en variables indépendantes.

Pour les sujets obéissants, les résultats sont visibles dans le Tableau 27. Ces résultats montrent que l'indicateur de collaboration avec la fondation affecte la responsabilité attribuée à la fondation, celle attribuée à l'organisateur et celle attribuée au candidat. Plus précisément, plus les participants s'identifient et collaborent avec la fondation, moins ils vont attribuer de responsabilité à la fondation et l'organisateur et plus ils vont en attribuer au candidat. L'indicateur de collaboration avec l'organisateur n'a d'effet significatif que sur la responsabilité attribuée à la fondation. Plus précisément, plus les participants s'identifient et collaborent avec l'organisateur, plus ils vont attribuer de responsabilité à la fondation. Par ailleurs, l'indicateur de prestige a un lien significatif avec la responsabilité attribuée à la fondation et à l'organisateur et un lien tendanciel avec la responsabilité que le sujet s'attribue à lui-même. Plus précisément, plus les participants attribuent de prestige à l'organisateur, moins

ils attribuent de responsabilité à l'organisateur ainsi qu'à la fondation, et moins ils vont avoir tendance à s'attribuer de responsabilité.

Tableau 27

Effets des indicateurs de collaboration et de prestige sur les mesures d'attribution de responsabilité pour les sujets obéissants

	Fondation		Organisateur		Sujet		Candidat	
	β	$t(64)$	β	$t(64)$	β	$t(64)$	β	$t(64)$
Collab. C.	.09	0.74	.02	0.15	.01	0.10	.21	1.80 [†]
Collab. F.	-.33	-2.73**	-.34	-2.77**	-.20	-1.58	.29	2.33*
Collab. O.	.25	2.15*	.04	0.32	.07	0.55	.15	1.27
Prestige	-.29	-2.43*	-.25	-2.09*	-.23	-1.78 [†]	.06	0.52

Pour les sujets rebelles, les résultats sont visibles dans le Tableau 28. L'échantillon est faible ($n = 24$) et aucun effet significatif n'a été détecté.

Tableau 28

Effets des indicateurs de collaboration et de prestige sur les mesures d'attribution de responsabilité pour les sujets rebelles

	Fondation		Organisateur		Sujet		Candidat	
	β	$t(19)$	β	$t(19)$	β	$t(19)$	β	$t(19)$
Collab. C.	.36	1.67	.36	1.62	-.25	-1.09	-.11	-0.51
Collab. F.	-.13	-0.59	.13	0.58	.12	0.51	.24	1.09
Collab. O.	-.15	-0.72	-.26	-1.23	-.01	-0.05	.15	0.71
Prestige	-.03	-0.13	-.13	-.58	.02	0.09	.29	1.29

2.3. Discussion

2.3.1. Collaboration et obéissance

Tout d'abord, le premier résultat important concerne l'échec de l'induction expérimentale. Comme les analyses le montrent, l'induction n'a pas produit les effets escomptés : le fait de donner un rôle spécifique aux participants en l'associant avec une entité en particulier (la fondation, le candidat ou l'organisateur) n'a pas orienté leurs actions.

Une manière d'appréhender cet échec serait d'assumer que les éléments de l'induction aient été finalement noyés parmi les nombreuses informations (notamment sur les règles de fonctionnement du jeu) données aux participants. En effet, la phrase d'induction, bien que répétée deux fois lors de l'introduction au jeu est mélangée avec l'explication du jeu et précède le moment où les participants découvraient l'interface du jeu. Il est donc possible que cette information ne soit pas restée saillante pendant le jeu lui-même, ce qui expliquerait pourquoi l'induction n'a pas eu d'effet.

Une autre explication serait que l'induction a été ignorée par les participants et que d'autres éléments, non contrôlés, les auraient conduits à s'identifier et à collaborer avec une ou plusieurs de ces entités. En effet, dans cette situation expérimentale tout comme celle de Milgram, les participants se trouvent parmi plusieurs voix distinctes et plus ou moins antagonistes. Le candidat renvoyant au groupe des étudiants, dont les participants font partie et auquel ils peuvent s'identifier facilement, souhaite obtenir la bourse la plus élevée possible afin de financer ses études ; la fondation renvoie au groupe qui donne cette opportunité et distribue ces bourses, elle partage donc l'objectif du candidat dans une certaine mesure, mais souhaite distribuer ces bourses à un maximum d'étudiants ce qui implique de limiter les gains individuels ; l'organisateur renvoie quant à lui aux règles du jeu, son objectif est simplement d'encadrer le jeu et de faire respecter les règles peu importe le montant de la bourse distribuée. Ainsi, même si l'induction visait à mettre l'une de ces voix en saillance par rapport aux autres, les participants ont pu se confronter simultanément à ces trois voix concurrentes une fois qu'ils étaient engagés dans la situation (Reicher et al., 2012).

Les analyses concernant les indicateurs a posteriori de collaboration avec ces différentes entités tendent plutôt à confirmer cette hypothèse. En effet, les résultats ont montré que ces indicateurs étaient bien liés au comportement d'obéissance. Plus précisément, les indicateurs de collaboration avec l'organisateur et celle avec la fondation prédisaient le comportement d'obéissance, c'est-à-dire le fait d'aller jusqu'au bout des 12 épreuves. L'indicateur de collaboration avec le candidat et le score de prestige attribué à l'organisateur ne permettaient pas de prédire le comportement. Plus précisément, les moyennes mettent en évidence que les

trois scores de collaboration et le score de prestige sont à des niveaux équivalents pour les sujets obéissants, mais qu'une comparaison avec le groupe de sujets désobéissants montre seulement une diminution des moyennes de collaboration avec la fondation et de collaboration avec l'organisateur. Cela suggère que, dans cette situation expérimentale, l'obéissance n'est pas déterminée par la saillance d'une identification en particulier. Reicher et al. (2012) postulaient que l'identification avec l'autorité et l'identification avec la victime, ou plutôt le rapport entre ces deux identifications antagonistes pourraient prédire le niveau d'obéissance dans le paradigme de Milgram. Sans vraiment contredire strictement cette hypothèse, nos résultats suggèrent plutôt que le lien (de collaboration et d'identification) avec la fondation et avec l'organisateur prédisent conjointement le comportement d'obéissance, mais que le lien avec le candidat n'a pas d'influence sur l'obéissance dans la situation présente. Ainsi ce serait plutôt l'acceptation et l'application des objectifs de l'entité avec laquelle on a consenti à collaborer qui détermineraient le niveau d'obéissance.

En outre, l'indicateur de collaboration avec le candidat n'affiche aucune différence significative selon le niveau d'obéissance, mais permet cependant de prédire le niveau de difficulté choisi pour les épreuves. Ces résultats font écho aux travaux de Gonzalez-Franco et al. (2018) suggérant que les participants se préoccupent du candidat et qu'ils obéissent « non pas parce qu'ils cessent de se soucier de lui, mais plutôt en dépit du fait qu'ils s'en soucient » (voir également, Burger et al., 2011). Suggérant que la collaboration et l'identification avec le candidat ne sont pas des déterminants de l'obéissance *stricto sensu*, mais pourraient influencer la manière d'obéir en faisant émerger des mécaniques de résistance indirecte.

Enfin, le prestige attribué à l'organisateur, c'est-à-dire l'autorité en place, ne permet ni de prédire le niveau d'obéissance ni la difficulté choisie pour les épreuves. Ce résultat réfute donc un simple effet du statut ou de perception de légitimité apparente. Ainsi, les participants ne complètent pas le jeu parce qu'ils sont sous les ordres d'une autorité perçue comme compétente et légitime. De plus, le prestige de l'organisateur n'est étonnamment pas corrélé avec l'indicateur de collaboration avec l'organisateur. Cela suggère que la collaboration avec

l'organisateur n'est pas dépendante de son expertise ou de sa légitimité, mais renverrait plutôt à ce qu'il représente, c'est-à-dire le système de règles à respecter.

On pourrait alors distinguer potentiellement plusieurs processus d'obéissance à l'œuvre (Hollander & Turowetz, 2018). Il y aurait d'un côté la collaboration avec l'organisateur renvoyant à une volonté de se conformer aux règles. Ce processus pourrait ainsi dépendre de la proximité avec celui qui incarne et qui définit ces règles, des conséquences en cas de non-respect, ou encore de facteurs individuels de personnalité comme la conscience et l'agréabilité (Bègue et al., 2015). D'un autre côté, il y aurait la collaboration avec la fondation renvoyant à une adhésion à l'objectif de distribution de bourses au mérite. Ce processus pourrait correspondre plus précisément à la conception de « suiveur engagé » d'Haslam et Reicher (2017) dans la mesure où les objectifs associés à l'acte sont valorisés d'une manière similaire aux objectifs scientifiques pour la situation de Milgram. Il s'agit donc d'une obéissance motivée et consentie. Cela pourrait ici reposer sur des variables idéologiques individuelles comme l'adhésion à la méritocratie, mais pourrait également être le produit d'une identification contextuelle – il a notamment été montré que l'adhésion aux objectifs scientifiques peut être manipulée expérimentalement (Haslam et al., 1999 ; Bègue & Vezirian, 2021).

De plus, si ce sont bien des processus distincts, il devrait être possible de manipuler la situation pour les faire opérer de manière antagoniste. En effet, dans la situation présente les objectifs de l'organisateur et de la fondation convergent pour la majeure partie puisqu'il est nécessaire d'aller jusqu'au bout des 12 épreuves et de respecter les règles pour limiter le montant de la bourse du candidat et conserver assez de fonds pour distribuer d'autres bourses. Or cette convergence pourrait expliquer la corrélation positive entre la collaboration avec l'organisateur et la collaboration avec la fondation. On peut alors imaginer une situation où le candidat serait favorisé et risquerait d'emporter la totalité des fonds de la fondation. Dans ce cas, il serait requis d'arrêter le jeu afin de protéger les objectifs de la fondation.

2.3.2. Activité et passivité dans l'obéissance

Les résultats concernant l'activité des participants lors du jeu ont d'abord mis en évidence que les participants rebelles affichaient en moyenne une posture plus active que les participants obéissants par rapport à la tâche en faisant preuve d'une attention accrue aux informations disponibles. Ce résultat, pris isolément, pourrait suggérer que l'obéissance est passive, comme le soutient Milgram (1974) avec le modèle de l'état agentique. Cependant, les analyses approfondies sur les participants obéissants livrent des conclusions différentes.

D'une part même si une proportion importante des participants obéissants ne consulte aucune information, plus de la moitié d'entre eux vont bien examiner au moins une information. Deuxièmement, l'examen des patterns concernant le choix de la difficulté des épreuves et le temps mis à choisir cette difficulté suggère que les participants élaborent spontanément une stratégie, ce qui reflète une attitude active. En outre, cette stratégie correspond en moyenne à une stratégie optimale dans le cadre de la réalisation des objectifs de la fondation (i.e. cette stratégie consiste à mettre une difficulté élevée sur les premières épreuves puis de la diminuer progressivement à mesure que l'enjeu diminue), mais est également affectée par la mesure de collaboration avec le candidat.

Plus précisément, on a pu constater que cette stratégie est mise en place par la majorité des participants obéissants (60.9%). Cela souligne que pour la majorité des participants obéissants, cette obéissance correspond à une compréhension, une acceptation et une application intelligente des objectifs de la fondation. En outre, les résultats ont mis en évidence que plus les participants s'identifient et collaborent avec la fondation, plus ils vont mettre en place ce type de stratégie.

Toutefois, cette stratégie n'exclut pas la collaboration avec le candidat, puisque la diminution de la difficulté pourrait également résulter des échecs récurrents du candidat et de ses messages exprimant la complexité de sa situation. En effet, plus les participants collaborent et s'identifient avec le candidat, plus leur choix tend vers la modalité de difficulté la plus faible, et ce rapidement, dès les premières épreuves. Ainsi la collaboration avec le candidat pourrait

induire une stratégie similaire, mais qui tend à diminuer la difficulté plus rapidement. Cependant, aucun lien significatif n'a été constaté avec le score de pente que nous avons calculé.

Enfin, les résultats concernant la collaboration avec l'organisateur sont plus difficiles à interpréter. D'un côté, cet indice de collaboration n'apparaît pas comme un prédicteur significatif lors de l'analyse en mesures répétées. Mais de l'autre, un lien positif a été mis en évidence entre la collaboration avec l'organisateur et le score de pente calculé à partir des variations de difficulté. Ces résultats pourraient s'expliquer par le fait que la collaboration avec l'organisateur n'induit pas de stratégie claire pour le choix des difficultés, mais donnerait plutôt lieu à des variations irrégulières qui feraient tendre vers une pente nulle, voire positive. Ainsi, la collaboration avec l'organisateur, dont le seul objectif est le respect des règles, conduirait à l'accomplissement des épreuves, mais sans cette stratégie de gestion de la difficulté qui caractérise la collaboration avec la fondation.

Dans l'ensemble, ces résultats réfutent l'hypothèse d'une obéissance passive et tendent plutôt à soutenir l'hypothèse de multiples processus d'obéissance (Hollander & Turowetz, 2018). D'une part, une majorité des participants font preuve de lucidité, mettant en place spontanément une stratégie qui correspond aux objectifs de l'entité avec laquelle ils collaborent. D'autre part, l'obéissance n'est pas associée à un désintérêt pour le candidat, puisque les participants peuvent aller jusqu'au bout des 12 épreuves et soustraire l'entièreté de la bourse aux candidats tout en agissant de manière à aider le candidat. Ce phénomène se rapproche de la résistance indirecte constatée dans le paradigme de Milgram (Auzoult, 2015a, 2015b ; Bègue et al., 2017 ; Gonzalez-Franco et al., 2018 ; Haslam, Reicher & Millard, 2015). Il ne s'agit pas de triche ou de sabotage, comme l'était le fait d'accentuer la bonne réponse dans la situation de Milgram, car le choix de difficulté est volontairement laissé libre pour les participants. Cela témoigne cependant du fait que les participants ne sont pas insensibles à la situation du candidat et que, parallèlement, l'identification et la collaboration avec celui-ci ne sont pas suffisantes pour que le jeu soit mis en arrêt par les participants.

2.3.3. Interprétation et attribution de responsabilité

Concernant les mesures d'attribution de responsabilité, les différences entre les participants obéissants et les participants rebelles sont similaires aux résultats donnés par Milgram (1974, appendice II, p. 300), et en désaccord avec son interprétation (i.e. délégation de responsabilité à l'autorité). En effet, on remarque que, comme dans les données de Milgram, les participants obéissants s'attribuaient moins de responsabilité personnelle que les sujets rebelles, mais qu'ils en attribuaient davantage au candidat et non pas à l'autorité. En outre, on constate également que l'organisateur, c'est-à-dire l'autorité en place dans la situation, se voyait attribuer le plus faible taux de responsabilité, autant pour les participants obéissants que pour les participants rebelles. C'est par ailleurs la fondation qui prenait une part de responsabilité significative, mais qui se situait au même niveau que la responsabilité personnelle pour nos deux groupes.

Ces résultats suggèrent que, dans cette situation expérimentale, l'obéissance ne conduit pas à une délégation de responsabilité à l'autorité. Les participants obéissants s'attribuent en moyenne une responsabilité personnelle non négligeable (33%), qui est supérieure à celle qu'ils attribuent à l'autorité en place (24%), similaire à celle qu'ils attribuent à l'institution qui encadre et donne une légitimité à la situation (37%) et inférieure à celle qu'ils attribuent au candidat qui échoue aux épreuves (54%). Ainsi, les participants considèrent le candidat comme majoritairement responsable du fait qu'il n'obtienne aucune bourse. Ce constat peut paraître plutôt évident, mais ce qu'il suggère implicitement c'est que les participants accordent une légitimité à ce jeu-concours et à son organisation, et que leur jugement est à situer dans le contexte et les rôles tels qu'ils sont définis dans cette situation. En effet, dans cette situation telle qu'elle est définie par le système du jeu-concours, c'est bien le candidat et ses capacités qui sont évaluées. La bourse est donc perçue comme une conséquence directe des performances du candidat. Or, même si les participants ne s'impliquent pas d'eux-mêmes dans cette situation et n'agissent pas forcément selon leur propre système de valeurs, ils consentent au rôle qui leur est donné, comprennent et acceptent les règles du jeu et expriment une interprétation qui semble étroitement liée à cette définition des rôles.

Par ailleurs, ces répartitions de responsabilité sont toujours sujettes à une certaine variabilité (écarts-types compris entre 31 et 22 pour une mesure allant de 0 à 100). Cependant, les analyses montrent que les indicateurs de collaboration et de prestige expliquent une part de cette variabilité. En effet, les résultats montrent notamment que plus les participants collaborent et s'identifient à la fondation et à son objectif, moins ils attribuent de responsabilité à la fondation et à l'organisateur et plus ils en attribuent au candidat, ce qui est cohérent et vient renforcer l'hypothèse selon laquelle l'interprétation de l'acte et de ses conséquences est étroitement liée à la définition de la situation et des rôles de chacun.

On remarque également que plus les participants s'identifient et collaborent avec le candidat, plus ils ont tendance à lui attribuer une responsabilité accrue. Cela peut s'expliquer par le fait que les participants qui s'identifient et collaborent avec le candidat vont faire leur possible pour l'aider et lui faciliter les épreuves alors que le candidat se maintient dans l'erreur. Cela les conduirait alors à considérer le candidat lui-même comme responsable de ses échecs compte tenu de la situation la plus favorable que leur donnent ces participants. Cela est toujours cohérent avec des résultats obtenus dans le paradigme de Milgram suggérant qu'à mesure où l'enjeu grandit (avec l'intensité des chocs à envoyer), les participants sont de plus en plus soucieux de la validité de la réponse de l'élève et que lorsqu'il continue d'échouer, les participants peuvent véritablement s'exaspérer contre lui (Millard, 2014 ; Gonzalez-Franco et al., 2018).

En outre, le prestige attribué à l'organisateur affecte également l'attribution de responsabilité alors qu'il n'avait aucun impact sur le comportement d'obéissance. Les résultats montrent que, pour les participants ayant été jusqu'au bout des 12 épreuves, plus le prestige attribué à l'organisateur est grand, plus la responsabilité attribuée à l'organisateur et à la fondation est faible, et, de manière tendancielle, plus la responsabilité personnelle est faible également. Ce résultat est plus surprenant. En effet, on s'attendait à ce que le prestige soit un facteur qui conduise à une délégation de responsabilité à l'autorité prestigieuse, c'est-à-dire effectivement moins de responsabilité personnelle, mais plus de responsabilité à l'autorité (Laurens, Lebossé et al., 2018). Ainsi, dans cette situation, le prestige opérerait davantage

comme un facteur participant à la justification et à la valorisation du système et au déni des conséquences qu'il est susceptible de produire.

2.3.4. Limites et perspectives

Parmi les limites importantes de cette étude se trouve la comparabilité entre le paradigme de Milgram et le paradigme original utilisé ici. Il faut en effet noter plusieurs différences importantes. Tout d'abord l'enjeu de la situation n'est évidemment pas aussi dramatique dans la mesure où dans ce jeu-concours il ne s'agissait pas d'infliger de souffrance physique (comme pour les chocs électriques de Milgram) ou même psychologique (comme pour le feedback négatif dans le paradigme d'obéissance administrative de Meeus et Raajmakers). Ces éléments de la situation ont été exclus pour des raisons éthiques, mais également car nous pensons qu'ils ne constituent pas l'essence d'une situation d'obéissance et qu'ils ne sont donc pas nécessaires. L'objectif était plutôt de recréer une situation de dilemme encadrée par des règles dont l'autorité est incarnée par un individu. Il ne s'agit pas de placer l'individu dans une situation où il doit agir contre ses valeurs morales personnelles, mais plutôt dans une situation où plusieurs normes prescriptives se contredisent entre elles et induisent une forme de dilemme. Or les résultats obtenus sont comparables à ceux obtenus dans la situation de Milgram puisqu'il y avait 74% d'obéissance, ce qui est légèrement supérieur au taux obtenu dans la variante standard de Milgram (62.5%) et similaire à d'autres répliques.

En outre, la méthode utilisée dispose d'autres avantages exploitables. Premièrement, celle-ci permet de séparer d'un côté le système normatif (i.e. les règles du jeu) de l'autorité qui l'incarne et le fait respecter, et de l'autre le système idéologique et le processus d'identification qui peut lui donner une légitimité. En effet, Hollander et Turowetz (2018) argumentent qu'une multiplicité de processus, dont ceux-là, peut être impliquée dans les mécanismes d'obéissance. Or, dans le paradigme de Milgram, le cadre et les objectifs scientifiques sont confondus avec le statut d'autorité dans la personne de l'expérimentateur qui utilise à la fois des arguments scientifiques et des ordres autoritaires pour influencer le comportement du sujet. En comparaison, la méthode utilisée dans cette étude mobilise trois entités aux objectifs distincts, la fondation qui souhaite distribuer des bourses selon un principe méritocratique, le candidat

faisant partie de la communauté étudiante qui souhaite obtenir la meilleure bourse possible et l'organisateur qui représente l'autorité dont le rôle est de faire respecter les règles. Il est alors possible de faire varier la situation pour manipuler les relations entre ces différentes entités et leurs objectifs afin de déconstruire les différents processus liés à l'obéissance et à leur interprétation⁴⁰. De plus, contrairement au paradigme de Milgram, le dilemme proposé n'a pas de solution moralement supérieure. Là où, arrêter l'expérience dans le paradigme de Milgram est associé à une forme de conscience morale puisqu'il s'agit d'arrêter de faire souffrir l'élève, arrêter le jeu-concours signifie certes donner une bourse au candidat, mais aussi retirer des fonds pour les autres candidats et donc les priver de bourses.

Une autre limite de cette étude concerne son échantillon. En effet, celui-ci est constitué uniquement d'étudiants en psychologie, ce qui limite la portée de ses résultats. De plus, les étudiants en psychologie pourraient avoir une clairvoyance accrue sur les objectifs réels de cette étude et son rapprochement du paradigme de Milgram, ce qui aurait pu biaiser les comportements de nos participants. Cependant, en considérant la représentation négative du comportement de soumission véhiculé par le paradigme de Milgram, on peut supposer que les participants auraient plutôt tendance à refuser de continuer dès lors que l'association avec le paradigme de Milgram se produit. Or, le taux d'obéissance obtenu est finalement supérieur à celui obtenu par Milgram, ce qui suggère plutôt que cette association ne s'est pas produite. En outre, la lecture des explications rédigées par les participants ne laisse apparaître que chez deux participants cette association avec l'expérience de Milgram, dont un qui a arrêté le jeu très rapidement et l'autre qui est allé jusqu'au bout des 12 épreuves.

Enfin, une autre limite à discuter concerne le statut des indicateurs utilisés pour les analyses. L'échec de l'induction expérimentale a contraint l'utilisation d'indicateurs post-hoc

⁴⁰ Nous avons prévu de conduire plusieurs variantes qui n'ont pas pu être mises en place du fait du contexte sanitaire. Nous avons notamment prévu de faire varier le système du jeu par la substitution du système de punition par un système de récompense. Dans cette variante, le sujet n'aurait plus à soustraire une partie de la bourse à chaque erreur du candidat, il devrait à l'inverse ajouter des fonds dans sa bourse à chaque bonne réponse. L'acte du sujet ne serait alors plus perçu négativement, mais le dilemme serait toujours présent : si le candidat a trop de bonnes réponses, il obtient une bourse beaucoup trop importante et prive la fondation de son objectif principal ainsi que les autres candidats en attente d'une bourse.

pour évaluer l'impact de la collaboration sur le comportement d'obéissance. Or ces indicateurs ont été calculés à partir de mesures effectuées directement après la fin de l'expérience. Bien que ces indicateurs soient cohérents avec nos hypothèses, ils ne permettent pas d'assurer qu'il s'agit d'authentiques mécanismes d'obéissance et non de justification *a posteriori* mobilisée par les participants. Pour le confirmer, cela nécessiterait d'affiner la méthode d'induction expérimentale pour mettre en évidence un lien de causalité. Néanmoins, les résultats obtenus sont cohérents avec la littérature récente (Haslam & Reicher, 2017 ; Hollander & Turowetz, 2018 ; Gonzalez Franco et al., 2018 ; Bègue & Vézirian, 2021) qui tend à réfuter le modèle de l'état agentique et l'obéissance passive, et offre des pistes intéressantes concernant les processus de collaboration inhérents au mécanisme d'obéissance.

POINTS CLÉS CHAPITRE 6

1

L'utilisation du **pronom "nous"** (vs. "vous") favorise une perception de **collaboration autorité-sujet** (*étude 4*)

2

L'effet du pronom ("nous" vs. "vous") est présent uniquement dans la **condition "point de vue observateur"** (*étude 4*)

3

Une perception de **relation de domination** autorité-sujet induit une **distribution asymétrique de la responsabilité** médiatisée par la **répartition des rôles** (décision, choix) (*étude 4*)

4

Aucun effet de l'induction expérimentale en matière de collaboration n'a été trouvé (*étude 5*)

5

L'identification et la **perception de collaboration** (avec la fondation et l'organisateur) sont reliées au taux d'obéissance (*étude 5*)

6

La **mise en place de stratégie** (i.e. niveau de difficulté) et la **consultation des informations** témoignent du **rôle actif** des participants, même obéissants (*étude 5*)

CHAPITRE 7

Discussion générale

Cette thèse est partie du constat selon lequel deux conceptions radicalement opposées de l'influence sociale ont émergé des travaux en psychologie sociale. Celles-ci semblent se cristalliser au sein du débat qui s'est construit autour des modèles explicatifs de l'obéissance depuis les travaux paradigmatiques de Milgram. Ces deux conceptions, que nous avons décrites à partir de l'opposition individualiste *vs.* sociale, partent d'un présupposé épistémologique contraire (i.e. l'une construit le social à partir de l'individu, quand l'autre construit l'individu à partir du collectif) et induisent des explications incompatibles du phénomène d'influence. En parallèle des discours scientifiques, ces deux conceptions se retrouvent parmi le système de représentations sociales de l'influence et de l'obéissance et semblent être mobilisées par les individus pour interpréter les situations auxquelles ils font face.

L'objectif général de cette thèse était ainsi d'examiner les mécanismes d'interprétation d'une situation d'obéissance, tout en les articulant avec les réalités du fonctionnement des mécanismes d'influence. Ce double aspect nous a conduits à structurer la thèse selon deux axes de recherche. Dans un premier temps, il s'agissait d'examiner le contenu et les fonctions des interprétations d'une situation d'obéissance dans le sens commun. Puis nous avons examiné comment des interprétations naïves peuvent s'immiscer dans le discours scientifique et nous avons comparé les apports et le pouvoir explicatif des deux conceptions de l'influence dans un paradigme à la Milgram. Pour tenter d'apporter des réponses à ces questions de recherches, cinq

études ont été mises en place et présentées dans le cadre de cette thèse. Ce chapitre de discussion générale est l'occasion de revenir sur l'ensemble des résultats présentés et de discuter les éléments de réponses qu'ils apportent aux questions soulevées par la problématique de thèse. Pour cela, nous avons structuré cette discussion en deux parties correspondant aux deux objectifs de recherche. La première partie aborde les éléments de contenu observés et leurs fonctions dans le processus d'interprétation d'une situation d'obéissance. La seconde partie vise à souligner les éléments de distinction entre les mécanismes psychologiques de l'obéissance et leur réinterprétation dans le sens commun.

Objectif et questions de recherche 1 : Contenu et fonctions des interprétations de l'obéissance dans le sens commun. Quels facteurs contextuels favorisent la mobilisation d'une conception individualiste (vs. sociale) de l'influence ? Quelles sont les conséquences de cette interprétation sur le jugement d'un acte commandé ?

Objectif et questions de recherche 2 : Distinction entre les mécanismes d'influence et leurs interprétations. S'agit-il d'une obéissance passive aux ordres d'une autorité telle qu'elle est définie dans le paradigme de Milgram ? Ou bien s'agit-il d'une influence sociale réciproque, qui repose sur la similarité (de croyances, d'objectif ...) entre des individus impliqués au sein d'une action collective ?

1. Contenu des représentations de l'obéissance et leurs fonctions dans l'interprétation d'une situation spécifique

Les expériences de Milgram sur la soumission à l'autorité et ses conclusions occupent une place particulière, depuis le milieu académique de la psychologie sociale jusqu'aux discussions et représentations de sens commun gravitant autour de l'obéissance, des relations hiérarchiques et de l'autorité. Plusieurs recherches ont notamment souligné que les travaux de Milgram avaient acquis un statut de « classique incontesté » (Griggs & Whitehead, 2015a ; 2015b). Une des hypothèses soutenues par ces recherches, pour expliquer ce qui semble être un biais dans le traitement et la présentation des travaux sur la soumission à l'autorité, serait que

ces expériences renvoient symboliquement au rôle et à l'importance de la psychologie sociale dans la société. En association avec des événements sociohistoriques dramatiques (e.g. Seconde Guerre mondiale) et des valeurs morales importantes (e.g. conscience, liberté), les travaux de Milgram viendraient symboliser, dans un fait expérimental, les dangers de l'obéissance. Ce statut totémique conduirait alors les psychologues sociaux à négliger les limites et critiques de ces travaux dans le cadre de leur présentation dans les manuels (Griggs & Whitehead, 2015a, 2015b).

Pour compléter ce constat, la première étude présentée dans cette thèse visait à examiner la réception et les distorsions des travaux de Milgram dans les discours de sens commun. D'une part, les résultats viennent confirmer le constat de Griggs et Whitehead (2015a, 2015b). En effet, notre analyse révèle une sous-représentation des limites et critiques des travaux de Milgram. « L'expérience de Milgram » est alors fréquemment admise comme un fait scientifique incontesté. D'autre part, l'analyse met en exergue des éléments de distorsions du modèle explicatif de Milgram qui tendent à la rapprocher encore davantage du modèle individualiste de la suggestion. On observe notamment plusieurs oppositions récurrentes telles qu'obéissance/conscience ou obéissance/liberté qui constituent une forme d'objectivation du dualisme état agentique-autonome de la théorie de Milgram. Par ce mécanisme d'objectivation, le modèle de Milgram est associé à des concepts moraux préexistants dans le sens commun. D'après l'analyse, les travaux de Milgram sont également mis en lien avec d'autres phénomènes d'influence anormaux comme la manipulation des foules, et renvoient globalement à une conception parasitaire de l'influence. Ils évoquent à la fois une tendance humaine à se laisser manipuler passivement, mais aussi au devoir de résister et de renforcer sa conscience morale pour faire face aux pressions de l'autorité. On y retrouve donc essentiellement des éléments de la représentation dominante de l'influence, celle d'une force externe qui envahit l'individu, et le transforme en agent passif de l'influence et dont la volonté, les valeurs personnelles ont été détournées par le manipulateur.

Cette étude donne ainsi un aperçu du tissu représentationnel sur lequel peuvent se reposer les individus pour interpréter la réalité. L'analyse montre notamment comment les

travaux de Milgram viennent s'ancrer dans une certaine représentation de l'influence associée aux phénomènes de suggestion et comment ils l'actualisent avec des concepts psychosociaux contemporains. Si cette analyse s'appuie sur un corpus borné et situé temporellement et culturellement, elle permet d'accéder à des contenus à la fois consultés par des non-spécialistes en quête d'informations à propos de Milgram et de l'obéissance, mais aussi rédigés, pour partie, par des non-spécialistes. Ainsi, on a pu constater que la réception et le traitement des expériences de Milgram sont dominés par une représentation individualiste de l'obéissance articulée autour des concepts construits par Milgram (état autonome/agentique).

Nos études 2 et 3 visait à explorer les interprétations d'une situation d'obéissance et afin d'identifier comment les représentations de l'obéissance peuvent être mobilisées pour expliquer les événements et les conduites des autres. En particulier, l'étude 2 évaluait l'impact des informations contextuelles (e.g. conséquences de l'acte, proximité) sur l'interprétation. Les participants étaient exposés à une situation dans laquelle un médecin formulait une prescription allant à l'encontre de plusieurs règles de sécurité de l'hôpital et incitait une infirmière à exécuter cette prescription. L'analyse qualitative (inspirée des dimensions de Malle et al., 2000) des interprétations exprimées par les participants a fait apparaître des catégories que nous avons pu relier à deux conceptions de l'obéissance contradictoires (asymétrique et passive vs. réciproque et active).

Un effet du lien de connaissance entre autorité et subordonné (faible vs. fort), ainsi qu'un effet des conséquences de l'acte (négatives vs. positives) ont été trouvés. Moins le médecin et l'infirmière se connaissent (i.e. partagent des expériences et habitudes communes, un savoir partagé, etc.), plus l'interprétation de l'acte relève d'une obéissance passive. De la même manière, lorsque les conséquences sont négatives (vs. positives), l'interprétation tend également vers une obéissance passive de l'infirmière. Ces résultats tendent ainsi à confirmer qu'en cherchant à faire sens de la situation, les individus utilisent les informations contextuelles pour inférer les motivations de l'agent (Malle et al., 2000 ; Reeder et al., 2008). Ainsi, lorsque l'autorité et le subordonné se connaissent, leur activité relève d'un lien de confiance et d'une collaboration de travail ordinaire. Les motivations de l'autorité et du subordonné convergent en

direction d'un objectif commun. À l'inverse, lorsque le subordonné obéit à une autorité inconnue, la situation paraît plus étrange. Les motivations du subordonné sont plus floues et sont parfois contradictoires. C'est dans cette situation que les personnes mobilisent davantage la soumission aveugle et passive afin d'expliquer la conduite du subordonné. Cette obéissance est donc perçue comme dangereuse. Parallèlement, les conséquences négatives (i.e. l'état du patient se dégrade) ne font que confirmer cette interprétation. À l'inverse, si les conséquences sont positives cela peut être interprété comme un gage de l'efficacité et de l'obéissance active et constructive du subordonné.

Par ailleurs, ces effets sont modérés par la familiarité avec les travaux de Milgram. Si ces effets des variables contextuelles sont bien présents pour le groupe d'étudiants hors psychologie (i.e. non familier avec Milgram), ils s'atténuent voire disparaissent pour le groupe d'étudiants en psychologie (i.e. familier avec Milgram). En outre, pour le groupe des étudiants en psychologie, l'interprétation de type soumission passive domine largement. Ainsi, lorsqu'il est accessible, le modèle explicatif de Milgram (l'état agentique) est un point d'ancrage significatif pour l'interprétation. Cela est cohérent avec le constat de l'étude 1 selon lequel les travaux de Milgram et son modèle de l'état agentique sont traités comme un fait scientifique incontesté. L'interprétation de Milgram n'est pas remise en question et fournit une explication simple de l'obéissance. Les éléments contextuels ne sont donc pas pris en compte dans l'interprétation.

Si l'étude 2 a mis en évidence l'impact de variations contextuelles sur l'interprétation d'une situation d'obéissance, l'étude 3 a investigué plus précisément la dimension d'intentionnalité. En effet, la distinction entre l'obéissance active et la soumission passive est aussi étroitement liée à la dimension d'intentionnalité. La soumission passive est associée à une déconnexion entre les motivations du subordonné et son comportement, tandis que l'obéissance active passe par l'inférence de motivations congruentes à l'acte. Or c'est justement le lien entre l'intention et l'acte qui est en jeu dans le processus de jugement moral (Heider, 1958 ; Malle, 1999, 2008). L'étude 3 visait donc à explorer ce lien et plus précisément à déterminer l'impact

d'une représentation individualiste et différentialiste de l'influence sur l'attribution d'intention et la détermination de la peine en contexte judiciaire.

Le protocole consistait à présenter une vignette criminelle impliquant deux individus, l'auteur du crime et le complice. La vignette variait selon la présence (vs. l'absence) d'un témoignage soulignant une relation de manipulation entre l'auteur et le complice, suggérant que le complice aurait abusé de cette relation pour ordonner à l'auteur de commettre cet acte. Nous nous attendions à ce que le témoignage mette en saillance des éléments de la représentation « soumission passive » que les participants mobiliseraient alors pour expliquer l'acte de l'auteur du crime. Par conséquent, on s'attendait également à ce que la présence (vs. absence) du témoignage affecte le jugement dans la mesure où la soumission passive de l'auteur au complice conduirait les participants à attribuer plus d'intentions au complice et moins à l'auteur, et donc à définir une peine plus importante pour le complice et moins importante pour l'auteur.

Les résultats diffèrent partiellement de nos hypothèses. D'un côté, on remarque qu'en présence du témoignage, les participants se saisissent bien des informations du témoignage pour expliquer l'acte commis par l'auteur. Cela les conduit effectivement à attribuer davantage d'intentions de commettre le crime au complice et à lui donner une peine plus longue. Cependant, le témoignage n'affecte pas l'attribution d'intentions et la détermination de la peine de l'auteur.

Ces résultats ne répliquent que partiellement le processus d'interprétation constaté dans la littérature (Laurens et al., 2016 ; Phillips & Shaw, 2015 ; Murray & Lombrozo, 2017), qui consiste à déléguer les intentions et la responsabilité liées à l'acte vers la source d'influence. En effet, dans notre situation, bien que le complice prenne une part de responsabilité du crime via l'attribution d'intentions et la peine qui lui est infligée, il ne s'agit pas d'un transfert de la responsabilité de l'auteur puisque le jugement qui concerne ce dernier n'est pas affecté par le témoignage.

Le contexte judiciaire dans lequel se situe cette étude et le statut de témoignage pourrait expliquer cet écart avec la littérature. En effet, les travaux menés en philosophie expérimentale sur l'attribution de responsabilité morale (e.g. Murray & Lombrozo, 2017) utilisent des

scénarios dont les informations sont données d'un point de vue omniscient. Celles-ci, contrairement au témoignage en contexte judiciaire, ne peuvent être mises en doute. De plus, le contexte pénal apporte un enjeu spécifique. De nombreux travaux mettent en avant le rôle des motivations à punir dans la prise en compte des informations (e.g. Niang, 2019) et plus généralement dans la détermination de la peine (Atanasova-Denié & Tostain, 2008; Tostain & Lebreuilly, 2013). Par exemple, la conception rétributiviste – prédominante dans la détermination de la peine d'après plusieurs recherches (Carlsmith et al., 2007 ; Feather, 2002 ; Tostain & Lebreuilly, 2013) – est ancrée dans le principe de proportionnalité de la peine, et donc associée au devoir de sanctionner l'acte commis. Ainsi, les individus adhérant à une conception rétributiviste de la peine pourraient minimiser l'apport du témoignage en tant que circonstances atténuantes face à la nécessité de punir l'individu à la hauteur de l'acte qu'il a effectivement commis.

Ces résultats témoignent ainsi de la malléabilité des représentations de l'influence. Bien que plusieurs études attestent de la présence d'une conception aliénante de l'influence dans les représentations (Laurens, 2014a ; Murray & Lombrozo, 2017), l'enjeu associé au contexte judiciaire et à la détermination de la peine semble limiter l'impact de cette conception. La personne qui juge peut alors simultanément considérer que l'auteur a été manipulé par le complice pour commettre le crime et considérer l'auteur responsable de cet acte sanctionnable pénalement. D'autre part, si ce type d'interprétation se retrouve fréquemment dans les témoignages de proches (e.g. Roy, 2017), ils ne s'appliquent pas si facilement en tant qu'argument de défense lors d'un procès (Emory, 2010). Cela suggère que la représentation individualiste et différentialiste de l'influence prend sa valeur heuristique principalement pour expliquer la conduite déconcertante d'une personne et surtout lorsque cette conduite est en contradiction avec ce qu'on connaît d'elle et des attentes associées à cette connaissance. L'absence apparente de motivations, de raisons d'agir de la personne qui commet l'acte induit l'idée selon laquelle une autre cause serait en jeu, que les motivations d'autrui sont exécutées grâce au pouvoir d'emprise dont il dispose. Cependant, alors que cette interprétation devrait, conventionnellement, être associée à une attribution asymétrique de la responsabilité morale, il semblerait que l'enjeu du jugement en contexte judiciaire intervienne. Dans ce contexte, malgré

l'influence qu'il a subie, l'auteur du crime est condamnable et condamné à hauteur du crime commis.

2. Les mécanismes d'obéissance dans le paradigme de Milgram : la collaboration pour réaliser une action conjointe

Le second axe de recherche visait à opérationnaliser la distinction entre les mécanismes de la relation d'obéissance et leurs interprétations de sens commun. Il s'agissait, d'une part, de mettre en évidence la centralité des mécanismes de coopération dans les relations d'obéissance, et d'autre part d'analyser les mécanismes de réinterprétation de l'acte sous la forme de rapports de domination/subordination. Pour cela, les études 4 et 5 ont été recentrées sur le paradigme expérimental de Milgram. L'étude 4 portait sur un fait méthodologique du protocole utilisé par Milgram : l'apparition du pronom « nous » (« we ») à la place du tu/vous (« you ») dans les incitations de l'expérimentateur (Gibson, 2022 ; Laurens & Ballot, 2021). Plus précisément, cette étude visait à examiner comment les incitations peuvent servir d'informations contextuelles permettant d'interpréter la relation qui lie l'expérimentateur au professeur-sujet (domination vs. coopération), et en définitive, d'interpréter l'acte (division de l'acte vs. co-action). En outre, une variable secondaire était manipulée. Lors de la description de l'expérience, les participants étaient exposés, soit à une description complète d'un point de vue observateur (objectif réel de l'expérience et mécanismes de tromperie révélés), soit à une description partielle correspondant au point de vue du participant (maintien de la tromperie).

Les résultats ont mis en évidence un effet de la variable « pronom » sur la perception des incitations et sur l'interprétation de la relation expérimentateur-professeur, modéré par la variable « point de vue ». Lorsque le pronom « nous » (vs. « vous ») est utilisé, les incitations sont globalement davantage perçues comme des rapports de collaboration (requête, référence à l'objectif scientifique, demande de coopération, motivation) et moins comme des rapports de domination (ordre, manipulation, intimidation). De plus, cet effet n'apparaît qu'en condition « point de vue du participant » (pas en condition « point de vue observateur »). Cet effet vient également médiatiser l'interprétation de la relation expérimentateur-professeur, dans le sens où celle-ci est alors davantage perçue comme une relation de coopération. Ces résultats suggèrent

que l'interprétation de la relation qui lie des individus, ici l'expérimentateur et le sujet, est déduite d'informations contextuelles concernant leurs interactions et la situation dans laquelle ils sont placés. En l'occurrence, le « nous », qui apparaît dans les expériences de Milgram (Gibson, 2022 ; Laurens & Ballot, 2021), renvoie à ce qu'il y a de commun entre l'expérimentateur et le sujet comme l'objectif scientifique de l'expérience. Le pronom « nous » met en saillance la relation de coopération et l'accomplissement d'un acte commun plutôt qu'un rapport de domination entre une autorité et un subordonné passif.

Les résultats soulignent également les conséquences potentielles de la perception de la relation expérimentateur-sujet sur l'interprétation de l'acte. Plus précisément, plus la relation expérimentateur-sujet est perçue comme une relation de domination, plus le rôle de décision est distribué de manière asymétrique de sorte que les participants considèrent qu'il correspond plus au rôle de l'expérimentateur qu'à celui du sujet. Cela conduit, en outre, à attribuer une plus grande responsabilité à l'expérimentateur qu'au professeur/sujet pour les conséquences de l'expérience (blessures de l'élève dues aux punitions infligées). Ces résultats suggèrent donc que la perception de rapports de domination conduit à marquer une plus grande différence entre l'autorité et le subordonné et à diviser l'acte de manière asymétrique. Dès lors, on peut imaginer qu'un mécanisme d'attribution de traits individuels tendrait à confirmer et justifier les différences de statut dans ce rapport de domination (Reeder et al., 2008). Par exemple, on pourrait considérer que l'expérimentateur est conscient, déterminé et qu'il maîtrise la situation alors que le sujet est passif.

Ces résultats peuvent également étayer l'hypothèse selon laquelle le modèle de l'état agentique de Milgram serait un produit de ses partis-pris sur la relation d'obéissance et de ses choix méthodologiques. En excluant d'emblée les mécanismes de coopération impliqués dans la relation d'obéissance, Milgram se limite à une lecture individualiste de l'obéissance expliquée par l'asymétrie entre l'autorité et son subordonné. En s'intéressant de plus près aux expériences de Milgram sur la soumission à l'autorité, plusieurs recherches ont mis en exergue les raisons de ces choix. Par exemple, Russell (2011) explore les origines et les débuts expérimentaux du paradigme de Milgram, et souligne comment sa fascination pour

l'Holocauste et son adaptation des travaux de Asch sur le conformisme (lors de son travail de thèse) ont modulé son approche de l'obéissance. Russell décrit notamment une construction du protocole par une démarche d'essai-erreur motivée par l'objectif de « créer la situation d'obéissance la plus forte ». D'après cette analyse, Milgram ajoute progressivement et intuitivement ce qu'il nommera plus tard (Milgram, 1974) les « facteurs de maintenance » (binding factors) et les « mécanismes de résolution de la tension » (strain resolution mechanism), dans le but de construire une procédure basique qui maximiserait le taux d'obéissance.

Parmi ces facteurs, les incitations de l'expérimentateur tiennent une place particulière. Si l'idée initiale de Milgram était d'étudier l'impact de la pression du groupe à infliger une souffrance à autrui, son projet s'est rapidement réorienté vers la relation d'autorité. D'une part, car les études pilotes en situation individuelle soulignaient un taux de complétion supérieur à ce que Milgram prévoyait pour une condition contrôle (comme point de comparaison de la situation en groupe). Et d'autre part, parce que cela lui permettrait de sortir du cadre du conformisme pour construire « son propre héritage en matière de recherches scientifiques » (Russell, 2011). Dans ce contexte, les incitations de l'expérimentateur tiennent un double rôle : elles font partie de ces mécanismes qui favorisent l'obéissance et elles concrétisent ce qui semble être l'essence de la relation d'autorité selon Milgram. Selon la terminologie définie par Milgram (1965b, p. 58), « si Y suit l'ordre de X, nous dirons qu'il a obéi à X ; s'il n'exécute pas l'ordre de X, nous dirons qu'il a désobéi à X ». L'obéissance est donc directement articulée à l'ordre prononcé par l'autorité. Les incitations permettent ainsi d'incarner cette notion d'ordre qui lie l'autorité et le subordonné selon un rapport de domination.

Pourtant, l'utilisation effective de ces incitations lors des passations dévie spontanément de la procédure standard. Parmi les flexibilités constatées, l'apparition du « nous » à la place du « vous/tu » témoigne de la nature collective de l'acte d'obéissance ainsi que des processus de coopération sous-jacents (Gibson, 2022 ; Laurens & Ballot, 2021). Ces écarts vis-à-vis de la procédure ne sont pas relevés par Milgram. Au contraire, la construction de son modèle théorique et la diffusion de ses travaux tendent plutôt à insister sur le rapport de domination et sur le rôle des incitations à produire l'obéissance.

Son premier article portant sur l'obéissance (Milgram, 1963) ne contient que très peu de références théoriques cantonnées dans un paragraphe marginal nommé « *related studies* ». D'emblée, cet article installe plutôt la scène pour la parabole morale narrée par Milgram. Celle d'un individu normal, autonome, contraint par l'autorité à agir de manière immorale, à faire souffrir un innocent. Milgram implémentera et analysera de nombreux facteurs situationnels qui affectent le taux d'obéissance, et qui seront étayés par d'autres recherches, comme la proximité avec l'élève, la légitimité de l'autorité, la cascade d'engagements et d'autres. Pourtant le modèle de l'état agentique se rapproche davantage de cette parabole morale dans laquelle Milgram perçoit « la personne qui vient au laboratoire comme un adulte actif, libre, et capable d'accepter ou de rejeter les prescriptions d'agir qui lui sont adressées » (Milgram, 1964b, p. 852), et constate ensuite son changement agentique lorsqu'elle pénètre le système hiérarchique, subir des altérations qui font qu'il « ne se voit plus comme l'auteur de ses actes, mais plutôt comme l'agent exécutif des volontés d'autrui » (Milgram, 1974, p. 202).

L'idée même d'inclure des ordres dans la procédure viendrait certainement de la médiatisation du procès d'Adolf Eichmann dont la défense consistait à déclarer « avoir seulement suivi les ordres » (Gaeta, 1999). Dans cette perspective, l'apparition du « nous » dans les incitations est anecdotique et est sûrement restée inaperçue aux yeux de Milgram, tout comme elle est restée inaperçue pour les analystes jusqu'à récemment. D'ailleurs, les résultats de l'étude 4 montrent que lorsque l'objectif et la procédure réels de l'expérience sont donnés dans la description, le pronom n'a aucun impact sur les perceptions et interprétations. Tout en mobilisant des facteurs qui mobilisent un support commun de croyances et d'objectifs pour intégrer le participant au groupe expérimental (la valorisation de la science, le lien supposé entre le renforcement négatif et l'apprentissage, le consentement unanime à réaliser l'expérience...), Milgram (tout comme les observateurs extérieurs) perçoit un individu qui obéit passivement aux ordres contre toute attente morale. L'étude 4 a ainsi permis de mettre en avant quelques éléments du processus d'interprétation de la relation d'obéissance dans le cadre situationnel du paradigme de Milgram.

L'étude 5 visait, quant à elle, à identifier les mécanismes de coopération à l'œuvre dans une relation d'obéissance via l'analyse de l'impact d'une consigne collaborative dans un paradigme analogue à celui de Milgram. L'expérience prenait la forme d'un jeu-concours en phase de test lors duquel le participant était amené à questionner et évaluer les réponses d'un étudiant en quête d'une bourse. La procédure était conçue de sorte que le candidat questionné se retrouve en difficulté face aux questions, échoue de manière répétée, ce qui contraignait le participant questionneur à lui retirer, progressivement, l'entièreté de sa bourse d'études. L'idée était donc de placer le participant dans une situation de dilemme dont les motivations contradictoires étaient incarnées par les trois instances impliquées dans le jeu-concours : le candidat, dont l'objectif était d'obtenir une bourse aussi grande que possible ; la fondation, dont l'objectif était de distribuer des bourses significatives aux étudiants les plus méritants ; et l'organisateur, dont l'objectif était de faire respecter les règles (i.e. aller au bout du jeu). Les participants étaient aléatoirement exposés à une induction expérimentale prenant la forme d'une consigne suggérant de collaborer spécifiquement avec l'une de ces instances (candidat vs. fondation vs. organisateur).

Les résultats ont d'abord mis en évidence un taux d'obéissance (74.2%) comparable à celui obtenu dans le paradigme de Milgram (62.5% pour la baseline « feedback vocal »), sans utiliser d'ordre ou d'incitation de l'autorité. L'arrêt prématuré du jeu d'une part significative de l'échantillon suggère que cette situation expérimentale fait effectivement l'objet d'un dilemme aboutissant pour certains à la décision de refuser d'aller au bout du jeu-concours. D'autant plus que cette décision n'est pas sans conséquence. Non seulement l'arrêt prématuré n'est pas réglementaire, mais celui-ci conduit à l'attribution d'une bourse correspondant à l'argent restant dans la cagnotte au moment de l'arrêt. Le candidat repart donc avec une bourse malgré son échec aux questions posées, privant ainsi d'autres étudiants potentiellement méritants. D'autre part, la majorité des participants est bien allée jusqu'au bout des épreuves, vidant ainsi en totalité la cagnotte de l'étudiant, sans qu'un ordre n'ait été donné. En effet, le rôle de l'organisateur était d'encadrer la passation et de répondre aux interrogations des participants concernant les règles. Si l'organisateur pouvait être amené à rappeler les règles du jeu, ces rappels n'étaient pas dirigés vers le participant sous forme d'ordre et les décisions étaient

laissées au jugement du participant. Cela soulève un premier contraste avec la conception de l'obéissance défendue par Milgram, d'un rapport de domination conditionné par l'exécution des ordres de l'autorité.

Malgré l'échec de l'induction expérimentale (la consigne utilisée ne semble pas orienter la coopération des participants), les analyses *a posteriori* ont tout de même fait apparaître des liens entre l'identification (avec la fondation, l'organisateur, ou l'étudiant), et ce qu'on nomme ici l'obéissance (aller jusqu'au bout des 12 épreuves et débiter entièrement la bourse). L'obéissance semble notamment motivée par la volonté de collaborer et l'identification à la fondation ou à l'organisateur. Cela suggère que l'obéissance reposerait, dans ce cas, sur les mécanismes de coopération exclus par Milgram (1965b, p. 58) impliquant « que Y approuve avec les objectifs de X, et comprenne la relation entre son propre comportement et la réalisation de ces objectifs ». En comparaison, le prestige de l'organisateur n'est pas lié à l'obéissance. Ce résultat suggère que la perception du rapport entre autorité et subordonné, « l'élément asymétrique de dominance-subordination » (Milgram, 1965b, p. 58) est négligeable.

D'autre part, les résultats suggèrent également que les participants obéissants n'exécutent pas la tâche passivement. En effet, la majorité d'entre eux cherchent des informations concernant le contexte ou les règles du jeu. De plus, les résultats laissent apparaître la mise en place de stratégies pour gérer la difficulté des épreuves. La mise en place de ces stratégies varie selon l'identification et la collaboration avec la fondation et le candidat. En outre, ces stratégies semblent correspondre aux objectifs de la fondation ou du candidat que le participant aurait compris, assimilés et dont il aurait entrepris la réalisation. Il est important de noter que les consignes données aux participants ne mentionnaient pas de stratégie particulière à suivre concernant la gestion de la difficulté et donc que ces stratégies ont été vraisemblablement déduites par les participants eux-mêmes lors de la passation à partir des informations concernant les objectifs de chacun ainsi que des réussites et échecs du candidat en temps réel. Le phénomène de résistance indirecte constaté dans le paradigme de Milgram (Auzoult, 2015a, 2015b ; Bègue et al., 2017 ; Gonzalez-Franco et al., 2018 ; Haslam, Reicher & Millard, 2015) a déjà mis en évidence que les participants ne sont pas complètement passifs.

En effet, ce phénomène illustre la manière dont ces participants se saisissent des moyens à leur disposition pour aider l'élève en difficulté (i.e. insister sur les bonnes réponses). Nos résultats élargissent la portée de ce mécanisme. Ils soulignent qu'en laissant une certaine flexibilité dans la manière d'obéir, différentes stratégies (i.e. niveau de difficulté des épreuves) émergent et correspondent aux objectifs assumés par l'individu (i.e. aider l'élève à obtenir une bourse vs. aider la fondation à distribuer les bourses).

Globalement, ces résultats contredisent deux points centraux du modèle de l'état agentique de Milgram. Premièrement, et contrairement au schéma asymétrique du rapport de domination/subordination proposé par Milgram, l'analyse suggère que l'obéissance s'opère via des processus de coopération. La perception d'un écart de statut, mesuré via le prestige, ne semble pas affecter l'action des participants. Ces derniers comprennent et se représentent les objectifs des différents protagonistes de la situation, et agissent en accord avec l'objectif qu'ils s'approprient. Ces résultats soutiennent donc plutôt le modèle du suiveur engagé d'Haslam et Reicher (2017) dans la mesure où le processus d'identification semble intuitivement orienter l'individu vers l'instance avec laquelle il va collaborer. Étant donné que l'identification n'a pas été manipulée dans cette étude, nous ne pouvons pas déterminer précisément de quelle manière ce processus se met en place et agit sur les comportements individuels. Cependant, cela remet en question le processus de soumission passive décrit par le modèle de l'état agentique de Milgram.

D'autre part, c'est le caractère passif de l'obéissance qui est également contredit. D'après les résultats présentés sur la gestion de la difficulté, on a pu constater que les participants se posent des questions, recherchent l'information là où elle est disponible et prennent eux-mêmes des décisions cohérentes concernant la stratégie à adopter. Une nouvelle fois, ces résultats ne sont pas cohérents avec l'hypothèse de l'état agentique qui décrit plutôt une exécution passive des ordres de l'autorité. La mise en place spontanée d'une stratégie cohérente reposerait, ici encore, sur la compréhension et l'appropriation des objectifs du jeu-concours par l'individu.

Enfin, les patterns d'attribution constatés dans les résultats sur les mesures d'interprétation permettent également d'étayer l'hypothèse de la prévalence de rapports de coopération. En particulier, la délégation de responsabilité (mécanisme central du modèle de l'état agentique) n'apparaît pas. En effet, les participants obéissants s'attribuent à eux-mêmes une part significative de la responsabilité quant aux résultats des épreuves et en attribuent davantage, non pas à l'autorité, mais au candidat. En outre, les variations interindividuelles d'attribution de responsabilité sont principalement expliquées par les indicateurs d'identification/collaboration. D'une part, ces résultats sont donc cohérents avec la mécanique de coopération qui se mettrait en place lors de la passation. Plus précisément, le fait de comprendre et de s'approprier les objectifs d'un des protagonistes lors de la réalisation des épreuves contribuerait à lui attribuer une plus grande responsabilité, mais sans pour autant impliquer une déresponsabilisation de soi. Ainsi, ce pattern d'attribution décrit plus un processus d'action conjointe qu'un rapport de domination/subordination.

Ainsi, l'ensemble des résultats semblent indiquer que les participants ont majoritairement saisi le rôle qui leur était proposé dans la passation du jeu-concours, qu'ils ont évalué les tenants et aboutissants de la situation et des objectifs de chacun des protagonistes et qu'ils ont agi en accord avec leur définition du rôle tout en s'appropriant les objectifs de la fondation. On pourrait supposer que ces résultats sont le produit d'une situation dont l'enjeu est trop éloigné de celui du paradigme de Milgram. Cependant, le fait qu'une partie significative des participants refuse de continuer suggère bien que le comportement demandé est problématique. Or si cette situation expérimentale est bien comparable à celle de Milgram, cela pose question quant à l'idée même de distinguer le processus d'obéissance de la coopération.

En effet, la distinction faite par Milgram (1965b) se joue, d'une part sur la nature asymétrique de la relation hiérarchique définie comme un rapport de domination, et d'autre part sur le fait qu'il ne soit pas nécessaire que le subordonné accepte ou même comprenne les objectifs de l'autorité. Or s'il y a bien un écart de statut intrinsèque à la relation d'autorité, les résultats de l'étude 5, mais aussi les analyses récentes du paradigme de Milgram (Gibson, 2019a ; Haslam & Reicher, 2017 ; Hollander & Turowetz, 2017) suggèrent que l'obéissance est

loin d'être automatique et qu'elle nécessite (à moins d'être simplement contrainte) de s'appuyer sur une représentation des objectifs communs et du rôle de chacun pour les réaliser afin d'obtenir le consentement qui produit l'obéissance. Comme le soulignent Hollander & Turowetz (2018), il y a certainement plusieurs manières d'obéir : certaines d'entre elles, dépendant du pouvoir de l'autorité effectif ou attribué (i.e. la promesse d'une récompense ou la menace de répression) relèveraient de l'obéissance contrainte ; et d'autres correspondraient à diverses formes d'obéissance consentie (e.g. suiveur engagé).

Le parti-pris de Milgram a été de réduire la relation d'obéissance à un niveau individuel. Il part du principe que le participant qui vient au laboratoire est un individu rationnel et moral. En partant de ce principe, on s'attend à ce que l'individu soit fidèle à ses valeurs morales et que son raisonnement le conduise à désobéir (comme le montrent les prédictions naïves du taux d'obéissance rapportées par Milgram, 1963). Mais une fois inséré dans le système hiérarchique, ce dernier n'agirait plus de manière rationnelle. C'est le besoin de répondre à ce paradoxe qui conduit Milgram à théoriser un changement d'état individuel (autonome/agentique) et à expliquer ce changement par un rapport de domination/subordination. C'est d'ailleurs ce même paradoxe (i.e. des individus raisonnables, qui une fois en groupe semblent prendre une décision irrationnelle) qui avait d'autre part conduit les chercheurs en psychologie sociale à postuler l'existence d'une « pensée groupale » (Janis, 1972) dans le cadre des travaux sur les prises de décisions en groupe : « tout se passe comme si les rapports d'amitié, la solidarité ou l'esprit de corps qui règnent dans les groupes les incitaient à adopter cette pensée non critique et groupale au détriment de la pensée indépendante et critique » (Doise & Moscovici, 1984, p. 216).

Le dilemme des participants de Milgram entre obéissance et résistance serait ainsi apparenté au dilemme du groupe entre concessions réciproques et polarisation. C'est-à-dire entre la conservation du *statu quo* majoritaire ou le changement vers une position polarisée et minoritaire. Considérer les protagonistes du paradigme de Milgram comme un groupe, permet d'examiner l'influence au regard de certains travaux sur la prise de décision en groupe. Parmi ces travaux, certains ont mis en évidence des facteurs tels que les dynamiques de conflits et de négociations conduisant, soit à la polarisation, soit aux concessions réciproques (Doise &

Moscovici, 1984). Or, le paradigme de Milgram (tout comme l'étude 5 de cette thèse) se focalise sur l'individu qui obéit, et restreint au maximum les interactions du participant avec l'expérimentateur ou l'élève. Comme le constate Gibson (2019a) la plupart des participants entrent dans une dynamique de négociation avec l'expérimentateur, mais les réponses de ce dernier sont limitées aux incitations prévues par la procédure. L'analyse de l'auteur montre d'ailleurs que ce contexte contraint l'expérimentateur à s'écarter de la procédure par moments, mais toujours dans l'optique de convaincre les participants de continuer l'expérience. Du côté de l'élève, les interactions sont encore plus restreintes. Ainsi, en restant dans le groupe, le participant ne peut pas amener un changement et n'a qu'une possibilité : faire confiance à l'expérimentateur et continuer l'expérience. L'autre issue implique de se désolidariser et de s'extraire du groupe comme l'indique Milgram (1974, p. 245) « le coût de la désobéissance, pour celui qui s'y résout, est l'impression corrosive de s'être rendu coupable de déloyauté ». Ainsi, il faudrait davantage étudier l'obéissance comme une relation au sein d'un groupe comme le fait la littérature sur le leadership (Haslam et al., 2011 ; Platow et al., 2015).

3. Limites et perspectives générales

Plusieurs limites concernant les études empiriques présentées nécessitent d'être soulevées afin de proposer des pistes de perspectives générales pour approfondir le travail accompli sur la relation d'obéissance et son interprétation naïve. Tout d'abord, pour appréhender le processus d'interprétation d'une situation d'obéissance/influence, nous nous sommes appuyés sur la littérature des représentations sociales de l'obéissance et plus généralement de l'influence. Dans l'optique de compléter ces travaux et de considérer l'impact du paradigme de Milgram sur les représentations de l'obéissance, nous avons présenté une lecture critique d'un corpus de textes relevant du discours de sens commun. Cependant, ce travail mériterait d'être approfondi par d'autres études s'appuyant plus concrètement sur les méthodologies propres aux représentations sociales. Certes, nous avons pu nous reposer sur les travaux de Passini et Morselli (2009, 2012 ; Morselli & Passini, 2011) portant sur les représentations de l'autorité et les liens avec des variables idéologiques, ainsi que sur les travaux de Pozzi et al. (2014) sur la structure des représentations de l'obéissance et de la

désobéissance. Mais il nous semblerait pertinent d'approfondir encore l'investigation de ces représentations, notamment en abordant plus particulièrement l'articulation avec les discours scientifiques. La conduite d'entretiens visant à recueillir les discours de sens commun sur l'obéissance d'une manière générale d'une part, et d'autre part les réactions à la visualisation du documentaire de Milgram, pourrait permettre d'appréhender les processus d'objectivation et d'ancrage à l'œuvre. En d'autres termes, il s'agirait d'examiner en quoi les représentations sociales initiales de l'obéissance et de l'influence peuvent affecter la compréhension et la réception des travaux de Milgram, mais aussi inversement en quoi l'exposition à l'explication théorique de Milgram peut affecter l'organisation des représentations sociales de l'obéissance.

Dans un second temps, les études 2 et 3 portant d'une part sur les facteurs contextuels qui orientent l'interprétation d'une situation d'obéissance, et d'autre part sur les conséquences de l'interprétation en matière d'attribution d'intentionnalité et de responsabilité, souffrent d'une limite commune : le manque de réplication et de diversité de scénarios utilisés. En l'état actuel, il paraît en effet difficile de considérer une généralisation des constats qui pourraient autant être le résultat artéfactuel de la méthodologie utilisée que le produit d'une surinterprétation au regard des hypothèses théoriques. La triangulation de ces résultats (voir par exemple : Apostolidis, 2005), en multipliant les répliques ainsi qu'en diversifiant les méthodes (e.g. qualitative, corrélationnelle, expérimentale) et les regards portés sur cette question de recherche, contribueraient à renforcer la validité interne et externes de ces résultats.

De plus, malgré l'intention de distinguer les mécanismes psychosociaux de la relation d'obéissance de leur interprétation naïve (axe de recherche 2), les études présentées dans le chapitre 6 ne permettent pas véritablement de rassembler ces deux processus. Certes, l'étude 5 investigate simultanément le comportement et ses déterminants, et l'interprétation de l'agent lui-même (via les mesures d'attribution). Cependant, nous avons de bonnes raisons de penser que la réinterprétation individualiste de l'obéissance est plus susceptible d'apparaître chez les observateurs que chez l'agent (cf. étude 4). En effet, cette interprétation repose sur la perception d'une rupture de la rationalité de l'individu soumis et pourrait donc être affectée par l'accès aux états mentaux (Pronin et al., 2007). Comme l'argumente Malle (2008), l'interprétation d'un

acte passe par l'inférence de motivations ou de raisons d'agir qui donne une certaine rationalité contextuelle à l'acte. Or, si l'agent a un accès direct à ses états mentaux et ses motivations, l'observateur se situe dans l'inférence. Dans la situation où aucune motivation rationnelle n'est inférée par ce dernier, l'explication basée sur l'existence d'une influence externe puissante permet de combler ce vide et faire sens de l'acte irrationnel. En outre, il est possible que cette interprétation apparaisse chez l'agent lui-même, mais plutôt dans un second temps. Qu'il s'agisse de défense basée sur l'obéissance aux ordres d'un supérieur (Gaeta, 1999) ou d'autres témoignages rapportant des phénomènes d'emprise ou de conversion sectaire, cette interprétation semble se construire *a posteriori* lorsque les états mentaux et les raisons d'agir sont plus susceptibles d'être reconstruits afin de se distancier d'actes commis « sous influence ».

Enfin, une autre limite importante de ce travail de thèse concerne sa portée concrète sur les différents terrains d'application. Dans la lignée des travaux de Milgram, nos travaux se cantonnent à la sphère académique théorique et expérimentale. Une des critiques les plus précoces qui a été prononcée à l'égard des travaux de Milgram sur l'obéissance porte sur leur faible validité externe (e.g. Helm & Morelli, 1979 ; Orne & Holland, 1968). Le processus d'essentialisation et de réduction de l'obéissance afin d'en faire un construit mesurable facilement pourrait constituer un point de départ du biais dans les explications psychosociales de l'obéissance. Le souhait qui pourrait alors être exprimé concernant les recherches futures serait d'inverser cette tendance. Notamment en partant d'études de terrain exploratoires et qualitatives afin d'analyser comparativement les processus à l'œuvre pour différents types de relation d'autorité (experte, légale, élective, intermédiaire...). Pour ensuite identifier les facteurs pertinents à manipuler expérimentalement tout en distinguant ce qui relève des constructions sociales des mécanismes effectifs de l'obéissance. Une procédure de ce type permettrait à la fois de construire des protocoles expérimentaux plus efficaces (à l'inverse de l'échec de notre induction expérimentale dans l'étude 5) et d'être mieux averti du caractère socialement et temporellement situé des constructions sociales de l'obéissance.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

A

- Alicke, M. (2000). Culpable control and the psychology of blame. *Psychological Bulletin*, 126(4), 556–574. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.126.4.556>
- Allport, G. W. (1968). The historical background of modern social psychology. Dans L. Gardner & E. Aronson (dir.). *The Handbook of Social Psychology* (2ème ed., p. 1-80). Addison-Wesley.
- Anthony, D., Introvigne, M., & Baillet, P. (2006). *Le lavage de cerveau, mythe ou réalité ?* l'Harmattan.
- Arendt, H. (1961). *La crise de la culture*. Gallimard, 1989.
- Arendt, H. (1963). Eichmann à Jerusalem. Dans P. Bouretz (dir.), *Les origines du totalitarisme ; Eichmann à Jérusalem* (p. 1015-1306). Gallimard coll. Quatro.
- Arendt, H. (1964). Responsabilité personnelle et régime dictatorial. Dans *Responsabilité et jugement* (p. 57-91). Editions Payot & Rivages, 2009.
- Arendt, H. (1970). On violence. Dans *Crisis of the republic* (p. 103-184). Harcourt Brace & Company.
- Asch, S. E. (1940). Studies in the principles of judgments and attitudes: Determination of judgments by group and by ego standards. *The Journal of Social Psychology*, 12, 433-465. <https://doi.org/10.1080/00224545.1940.9921487>
- Asch, S. E. (1948). The doctrine of suggestion, prestige and imitation in social psychology. *Psychological Review*, 55(5), 250-276. <https://doi.org/10.1037/h0057270>
- Asch, S. E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments. Dans H. Guetzkow (dir.), *Groups, leadership and men; research in human relations* (p. 177-190). Carnegie Press.
- Asch, S. E. (1955). Opinions and Social Pressure. *Scientific American*, 193(5), 31-35.
- Asch, S. E. (1956). Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs: General and Applied*, 70, 1-70. <https://doi.org/10.1037/h0093718>
- Auzoult, L. (2015a). Autonomy and resistance to authority. *Swiss Journal of Psychology*, 74(1), 49-53. <https://doi.org/10.1024/1421-0185/a000149>
- Auzoult, L. (2015b). Les discours intérieurs associés aux comportements de soumission, de rébellion et de subterfuge. *Bulletin de psychologie*, 535(1), 3-14. <https://doi.org/10.3917/bupsy.535.0003>

B

- Ballot, M., Niang, A., Laurens, S. and Testé, B. (2021), “He was brainwashed!” Criminal complicity and sentencing in France: Interpreting a “crime committed under influence”. *Journal of Criminal Psychology*, 11(1), 30-43. <https://doi.org/10.1108/JCP-09-2020-0041>

- Barber, T. X. (1961). Physiological effects of hypnosis. *Psychological Bulletin*, 58, 390-419. <https://doi.org/10.1037/h0042731>
- Barnard, C. (1938). *The functions of the executive*. Harvard University Press
- Barnard, C. (1940). *The nature of leadership*. Harvard University Press
- Barrows, S. (1981). *Miroirs déformants. Réflexions sur le foule en France à la fin du XIXe siècle*. Aubier.
- Baumrind, D. (1964). Some thoughts on ethics of research: After reading Milgram's « Behavioral Study of Obedience. » *American Psychologist*, 19(6), 421-423. <https://doi.org/10.1037/h0040128>
- Baumrind, D. (2015). When subjects become objects: The lies behind the Milgram legend. *Theory & Psychology*, 25(5), 690-696. <https://doi.org/10.1177/0959354315592062>
- Beauvois, J. L. (2005). *Les illusions libérales, individualisme et pouvoir social. Petit traité des grandes illusions*. Presses universitaires de Grenoble.
- Beauvois J. L. (2011). *Les influences sournoises. Précis des manipulations ordinaires*. Bourin, coll. Sociétés.
- Beauvois, J. L. (2017). Avant-propos. Etat agentique et obéissance : l'actualité de Stanley Milgram. Dans S. Milgram, *Soumission à l'autorité : Un point de vue expérimental*. Pluriel. 2017.
- Beauvois, J. L., Courbet, D., & Oberlé, D. (2012). The prescriptive power of the television host. A transposition of Milgram's obedience paradigm to the context of TV game show. *European Review of Applied Psychology*, 62(3), 111-119. <https://doi.org/10.1016/j.erap.2012.02.001>
- Beebe, J., & Buckwalter, W. (2010). The epistemic side-effect effect. *Mind & Language*, 25, 474-498.
- Bègue, L., & Vezirian, K. (2022). Sacrificing animals in the name of scientific authority: The relationship between pro-scientific mindset and the lethal use of animals in biomedical experimentation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 48(10), 1483-1498. <https://doi.org/10.1177/01461672211039413>
- Bègue, L., & Vezirian, K. (2023). The blind obedience of others: A better than average effect in a Milgram-like experiment. *Ethics & Behavior*, 1-11. <https://doi.org/10.1080/10508422.2023.2191322>
- Bègue, L., Beauvois, J.-L., Courbet, D., Oberlé, D., Lepage, J., & Duke, A. A. (2015). Personality predicts obedience in a Milgram paradigm: Personality and obedience. *Journal of Personality*, 83(3), 299-306. <https://doi.org/10.1111/jopy.12104>
- Bègue, L., Duke, A., Courbet, D., & Oberlé, D. (2017). Values and indirect noncompliance in a Milgram-like paradigm. *Social Influence*, 12(1), 29-40. <https://doi.org/10.1080/15534510.2017.1314980>
- Béliveau, P., & Pradel, J. (2007). *La justice pénale dans les droits canadiens et français : Étude comparée d'un système accusatoire et d'un système inquisitoire*. Éditions Yvon Blais.
- Benjamin Jr., L. T., & Simpson, J. A. (2009). The power of the situation: The impact of Milgram's obedience studies on personality and social psychology. *American Psychologist*, 64(1), 12-19. <https://doi.org/10.1037/a0014077>

- Bergson, H. (1932). *Les deux sources de la morale et de la religion* (58^e éd.). Les presses universitaires de France.
- Bernheim, H. (1907). Le Dr Liébault et la doctrine de la suggestion (conférence faite sous les auspices de la Société des amis de l'Université de Nancy, le 12 décembre 1906). *Revue médicale de l'Est*.
- Bernheim, H. (1911). *De la suggestion*. Albin Michel.
- Bierbrauer, G. (1979). Why did he do it? Attribution of obedience and the phenomenon of dispositional bias. *European Journal of Social Psychology*, 9, 67-84. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2420090106>
- Bla, A. (1900). *La suggestibilité*. Paris, Schleicher.
- Blass, T. (1996). Attribution of responsibility and trust in the Milgram obedience experiment. *Journal of Applied Social Psychology*, 26(17), 1529-1535. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1996.tb00084.x>
- Blass, T. (1999). The Milgram Paradigm after 35 years: Some things we now know about obedience to authority. *Journal of Applied Social Psychology*, 29(5), 955–978. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1999.tb00134.x>
- Blass, T. (2004). *The man who shocked the world: The life and legacy of Stanley Milgram*. Basic Books.
- Bono, J. E., & Judge, T. A. (2004). Personality and Transformational and Transactional Leadership: A Meta-Analysis. *Journal of Applied Psychology*, 89(5), 901–910. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.89.5.901>
- Bordel, S., Vernier, C., Dumas, R., Guingouain, G., & Somat, A. (2004). L'expertise psychologique, élément de preuve du jugement judiciaire ? *Psychologie Française*, 49, 389-408. <https://doi.org/10.1016/j.psfr.2004.07.004>
- Botindari, L., & Reicher, S. D. (2015). The active follower: What young voters look for in political leaders and parties. *Journal of Social and Political Psychology*, 3(2), 107-130. <https://doi.org/10.5964/jspp.v3i2.413>
- Brannigan, A. (1997). The postmodern experiment: Science and ontology in experimental social psychology. *The British Journal of Sociology*, 48(4), 594. <https://doi.org/10.2307/591598>
- Brannigan, A. (2004). *The rise and fall of social psychology: The use and misuse of the experimental method*. Aldine de Gruyter.
- Browning, C. (1992). *Ordinary men: Reserve Police Battalion 101 and the Final Solution in Poland*. Harper Collins.
- Burger, J. M. (2009). Replicating Milgram: Would people still obey today? *American Psychologist*, 64(1), 1-11. <https://doi.org/10.1037/a0010932>
- Burger, J. M., Girgis, Z. M., & Manning, C. C. (2011). In their own words: Explaining obedience to authority through an examination of participants' comments. *Social Psychological and Personality Science*, 2, 460–466. <https://doi.org/10.1177/1948550610397632>

Bushman, B. J. (1984). Perceived symbols of authority and their influence on compliance. *Journal of Applied Social Psychology*, 14(6), 501-508. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1984.tb02255.x>

C

Carsten, M. K., Uhl-Bien, M., West, B. J., Patera, J. L., & McGregor, R. (2010). Exploring social constructions of followership: A qualitative study. *The Leadership Quarterly*, 21(3), 543-562. <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2010.03.015>

Caspar, E. A., Christensen, J. F., Cleeremans, A., & Haggard, P. (2016). Coercion changes the sense of agency in the human brain. *Current Biology*, 26(5), 585-592. <https://doi.org/10.1016/j.cub.2015.12.067>

Caspar, E. A., Cleeremans, A., & Haggard, P. (2018). Only giving orders? An experimental study of the sense of agency when giving or receiving commands. *PLOS ONE*, 13(9), e0204027. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0204027>

Chandrashekar, S. P. (2020). It's in Your Control: Free Will Beliefs and Attribution of Blame to Obese People and People with Mental Illness. *Collabra: Psychology*, 6(1). <https://doi.org/10.1525/collabra.305>

Charcot, J. M. (1881). *Oeuvres complètes*. Bureaux du Progrès Médical.

Cialdini, R. (1984). *Influence et manipulation. L'art de la persuasion*. Pocket, 2014.

Cialdini, R. (1987). *Influence : soyez celui qui persuade, ne soyez pas celui qu'on manipule*. Albin Michel (ed), Businessman (17).

Ciurria, M. (2013). Situationism, Moral Responsibility and Blame. *Philosophia*, 41(1), 179-193. <https://doi.org/10.1007/s11406-012-9382-5>

Cohen, Y. (2013). *Le siècle des chefs : Une histoire transnationale du commandement et de l'autorité, 1890-1940*. Éditions Amsterdam.

Conway, L. G., & Schaller, M. (2005). When authorities' commands backfire: Attributions about consensus and effects on deviant decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89(3), 311-326. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.89.3.311>

D

Dambrun, M., & Vatiné, E. (2009). Reopening the study of extreme social behaviors: Obedience to authority within an immersive video environment. *European Journal of Social Psychology*, n/a-n/a. <https://doi.org/10.1002/ejsp.646>

Darley, J. M. (1995). Constructive and destructive obedience: A taxonomy of principal-agent relationships. *Journal of Social Issues*, 51(3), 125-154. <https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.1995.tb01338.x>

Dean, B. (2019). *How people use Google search (new user behavior study)*. Consulté à <https://backlinko.com/google-user-behavior>

Delacroix, F. (1887). *Les suggestions hypnotiques. Une lacune dans la loi*. Chevalier-Maresq et Cie.

Delgado, R. (1978). Ascription of criminal states of mind: Toward a defense theory for the coercively persuaded (brainwashed) defendant. *Minnesota Law Review*, 63(1), 1-33.

- Denève, C., Askevis-Leherpeux, F., & Alain, M. (2007). L'impact des preuves factuelles et testimoniales sur les composantes objectives et subjectives de la décision judiciaire. *Revue internationale de Psychologie Sociale*, 20(3), 35-58.
- Desrichard, O., & Robin, C. (1996). Comment penser les jurys de demain ? Perspectives juridiques et psychosociales sur l'avant-projet de réforme de la procédure pénale. *Connexions*, 67(1), 121-133.
- DeWitt, J. S., Richardson, J. T., & Warner, L. G. (1997). Novel scientific evidence and controversial cases: A social psychological examination. *Law and Psychology Review*, 21(1), 1-21.
- Diner, D., & Bashaw, R. (1997). Hannah Arendt reconsidered: On the banal and the evil in her holocaust narrative. *New German Critique*, 71, 177–190. <https://doi.org/10.2307/488563>
- Doise, W. & Moscovici, S. (1984). Les décisions en groupe. Dans S. Moscovici (dir.), *Psychologie sociale* (p. 193-212). Presses Universitaires de France.
- Doliński, D., Grzyb, T., Folwarczny, M., Grzybała, P., Krzyszycha, K., Martynowska, K., & Trojanowski, J. (2017). Would You Deliver an Electric Shock in 2015? Obedience in the Experimental Paradigm Developed by Stanley Milgram in the 50 Years Following the Original Studies. *Social Psychological and Personality Science*, 8(8), 927-933. <https://doi.org/10.1177/1948550617693060>
- Doms, M. & Moscovici, S. (1984). Innovation et influence des minorités. Dans S. Moscovici (dir.), *Psychologie sociale* (p. 49-88). Presses Universitaires de France.
- Drury, J. & Reicher, S. D. (2009). Collective psychological empowerment as a model of social change: Researching crowds and power. *Journal of Social Issues*, 65, 707-725
- Drury, J. (2020) Lire la *Psychologie des foules* de Le Bon aujourd'hui : Commentaires et évaluation. Dans *Psychologie des foules* (p. 9-40). Enrick B. éditions.
- Dumont, H. (2006). Introduction : le crime de génocide, construction d'un paradigme pluridisciplinaire. Dans, H. Dumont (dir.), *Le crime de génocide : Construction d'un paradigme pour la criminologie, la philosophie et le droit pénal* (p. 3-23). Presses Universitaires de Montréal.
- Dumont, H. (2012). Criminalité collective et impunité des principaux responsables : est-ce la faute du droit pénal ? *Revue de science criminelle et de droit pénal comparé*, (1), 3-18.

E

- Emory, R. (2010). Losing your head in the washer: Why the brainwashing defense can be a complete defense in criminal cases. *Pace Law Review*, 30(4), 1337-1359. <https://doi.org/10.58948/2331-3528.1742>
- Ent, M. R., & Baumeister, R. F. (2014). Obedience, self-control, and the voice of culture. *Journal of Social Issues*, 70(3), 574-586. <https://doi.org/10.1111/josi.12079>
- Ernst, G. (2000). The myth of the 'Mediterranean Syndrome': Do immigrants feel different pain? *Ethnicity & Health*, 5(2), 121-126. <https://doi.org/10.1080/713667444>

F

- Fajkowska, M., & Kreitler, S. (2018). Status of the trait concept in contemporary personality psychology: Are the old questions still the burning questions? *Journal of Personality*, 86(1), 5-11. <https://doi.org/10.1111/jopy.12335>
- Feldman, G. (2017). Making sense of agency: Belief in free will as a unique and important construct, *Social and Personality Psychology Compass*, 11. <https://doi.org/10.1111/spc3.12293>
- Festinger, L., Pepitone, A., & Newcomb, T. (1952). Some consequences of deindividuation in a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 47, 382-389
- Festinger, L., Schachter, S., & Back, K. (1950). *Social pressures in informal groups; a study of human factors in housing*. Harper.
- Fouquet, A. (2006). L'Europe dans les médias : effets de contexte. *Connexions*, 84(2), 87-109.
- Freedman, J., & Frazer, S. (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. *Journal of Personality and Social psychology*, 4, 580-590.
- French, J. R. P., & Raven, R. (1959). The bases of social power. Dans D. Cartwright (ed), *Studies in social power* (p. 150-167). University of Michigan.
- Friend, R., Rafferty, Y., & Bramel, D. (1990). A puzzling misinterpretation of the Asch 'conformity' study. *European Journal of Social Psychology*, 20(1), 29-44. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2420200104>
- Frith, C. D. (2014). Action, agency and responsibility. *Neuropsychologia*, 55, 137-142. <https://doi.org/10.1016/j.neuropsychologia.2013.09.007>

G

- Gaeta, P. (1999). The defence of superior orders: The statute of the international criminal court versus customary international law. *European Journal of International Law*, 10(1), 172-191. <https://doi.org/10.1093/ejil/10.1.172>
- Gailey, J. A., & Falk, R. F. (2008). Attribution of responsibility as a multidimensional concept. *Sociological Spectrum*, 28(6), 659-680. <https://doi.org/10.1080/02732170802342958>
- Gendron, C., & Dumas, B. (2002). Culture écologique : étude exploratoire de la participation de médias québécois à la construction de représentations sociales de problèmes écologiques. *Sociologie et sociétés*, 23(1), 163-180. <https://doi.org/10.7202/001292ar>
- Genschow, O., Rigoni, D., & Brass, M. (2019). The hand of God or the hand of Maradona? Believing in free will increases perceived intentionality of others' behavior. *Consciousness and Cognition: An International Journal*, 70, 80-87. <https://doi.org/10.1016/j.concog.2019.02.004>
- Genschow, O., & Vehlow, B. (2021). Free to blame? Belief in free will is related to victim blaming. *Consciousness & Cognition*, 88. <https://doi.org/10.1016/j.concog.2020.103074>
- Gibson, S. (2013a). Milgram's obedience experiments: A rhetorical analysis. *British Journal of Social Psychology*, 52(2), 290-309. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8309.2011.02070.x>

- Gibson, S. (2013b). "The last possible resort": A forgotten prod and the in situ standardization of Stanley Milgram's voice-feedback condition. *History of Psychology*, 16(3), 177-194. <https://doi.org/10.1037/a0032430>
- Gibson, S. (2019a). *Arguing, obeying and defying: A rhetorical perspective on Stanley Milgram's obedience experiments*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781108367943>
- Gibson, S. (2019b). Obedience without orders: Expanding social psychology's conception of 'obedience'. *British Journal of Social Psychology*, 58(1), 241-259. <https://doi.org/10.1111/bjso.12272>
- Gibson, S. (2022). 'We have a choice': Identity construction and the rhetorical enactment of resistance in the 'two peers rebel' condition of Stanley Milgram's obedience experiment. *European Journal of Social Psychology*, 52, 391-404. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2734>
- Gibson, S., Blenkinsopp, G., Johnstone, E., & Marshall, A. (2018). Just following orders? The rhetorical invocation of 'obedience' in Stanley Milgram's post-experiment interviews. *European Journal of Social Psychology*, 48(5), 585-599. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2351>
- Gilbert, D. T., & Jones, E. E. (1986). Perceiver-induced constraint: Interpretations of self-generated reality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 269-280. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.50.2.269>
- Gitlin, T. (1978). Media Sociology: The Dominant Paradigm. *Theory and Society*, 6(2), 205-253. <https://doi.org/10.1007/BF01681751>
- Goldstein, N., Martin, S., & Cialdini, R. (2008). *Yes!: 50 scientifically proven ways to be persuasive*. Free Press.
- Gonzalez-Franco, M., Slater, M., Birney, M. E., Swapp, D., Haslam, S. A., & Reicher, S. D. (2018). Participant concerns for the learner in a virtual reality replication of the Milgram obedience study. *PLOS ONE*, 13(12), e0209704. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0209704>
- Green, M. C., & Brock, T. C. (2000). The role of transportation in the persuasiveness of public narratives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79(5), 701-721. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.79.5.701>
- Griggs, R. A. (2015a). The disappearance of independence in Textbook coverage of Asch's social pressure Experiments. *Teaching of Psychology*, 42(2), 137-142. <https://doi.org/10.1177/0098628315569939>
- Griggs, R. A. (2015b). The Kitty Genovese story in introductory psychology textbooks: Fifty years later. *Teaching of Psychology*, 42(2), 149-152. <https://doi.org/10.1177/0098628315573138>
- Griggs, R. A., & Whitehead, G. I. (2014). Coverage of the Stanford Prison Experiment in Introductory Social Psychology Textbooks. *Teaching of Psychology*, 41(4), 318-324. <https://doi.org/10.1177/0098628314549703>
- Griggs, R. A., & Whitehead, G. I. (2015a). Coverage of Milgram's obedience experiments in social psychology textbooks: Where have all the criticisms gone? *Teaching of Psychology*, 42(4), 315-322. <https://doi.org/10.1177/0098628315603065>

- Griggs, R. A., & Whitehead, G. I. (2015b). Coverage of recent criticisms of Milgram's obedience experiments in introductory social psychology textbooks. *Theory & Psychology*, 25(5), 564-580. <https://doi.org/10.1177/0959354315601231>
- Grzyb, T., Doliński, D., Trojanowski, J., & Bar-Tal, Y. (2018). Cognitive structuring and obedience toward authority. *Personality and Individual Differences*, 133, 115-120. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2017.08.032>
- Guéguen, N. (2010). *Autorité et soumission*. Dunod. <https://doi.org/10.3917/dunod.guegu.2010.01>

H

- Haggard, P., & Tsakiris, M. (2009). The Experience of Agency: Feelings, Judgments, and Responsibility. *Current Directions in Psychological Science*, 18(4), 242-246. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8721.2009.01644.x>
- Haines, H., & Vaughan, G. M. (1979). Was 1898 a “great date” in the history of experimental social psychology? *Journal of the History of the Behavioral Sciences*, 15, 323-332. [https://doi.org/10.1002/1520-6696\(197910\)15:4<323::AID-JHBS2300150405>3.0.CO;2-I](https://doi.org/10.1002/1520-6696(197910)15:4<323::AID-JHBS2300150405>3.0.CO;2-I)
- Hamilton, V. L. (1978a). Obedience and responsibility: A jury simulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36(2), 126-146. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.36.2.126>
- Hamilton, V. L. (1978b). Who is responsible? Toward a social psychology of responsibility attribution. *Social Psychology*, 41, 316-328. <https://doi.org/10.2307/3033584>
- Hamilton, V. L. (1980). Intuitive psychologist or intuitive lawyer? Alternative models of the attribution process. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 767-772. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.39.5.767>
- Hamilton, V. L. (1986). Chains of Command: Responsibility Attribution in Hierarchies. *Journal of Applied Social Psychology*, 16(2), 118-138. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1986.tb02283.x>
- Hamilton, V.L., & Sanders, J. (1995), Crimes of Obedience and Conformity in the Workplace: Surveys of Americans, Russians, and Japanese. *Journal of Social Issues*, 51, 67-88. <https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.1995.tb01335.x>
- Harris, R. (1985). Murder under hypnosis. *Psychological Medicine*, 15(3), 477-505. <https://doi.org/10.1017/S0033291700031366>
- Harvey, J., Harris, B., & Barnes, R. (1975). Actor-observer differences in the perceptions of responsibility and freedom. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32(1), 22-28. <https://doi.org/10.1037/h0076852>
- Haslam, N., Loughnan, S., & Perry, G. (2014). Meta-Milgram: An Empirical Synthesis of the Obedience Experiments. *PLoS ONE*, 9(4), e93927. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0093927>
- Haslam, S. A., Oakes, P. J., Reynolds, K. J., & Turner, J. C. (1999). Social Identity Salience and the Emergence of Stereotype Consensus. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25(7), 809-818. <https://doi.org/10.1177/0146167299025007004>
- Haslam, S.A., & Reicher, S. (2006), Debating the psychology of tyranny: Fundamental issues of theory, perspective and science. *British Journal of Social Psychology*, 45(1), 55-63. <https://doi.org/10.1348/014466605X80686>

- Haslam, S. A., & Reicher, S. D. (2012). Contesting the “Nature” Of Conformity: What Milgram and Zimbardo’s Studies Really Show. *PLoS Biology*, *10*(11), e1001426. <https://doi.org/10.1371/journal.pbio.1001426>
- Haslam, S. A., & Reicher, S. D. (2017). 50 Years of “Obedience to Authority”: From Blind Conformity to Engaged Followership. *Annual Review of Law and Social Science*, *13*(1), 59-78. <https://doi.org/10.1146/annurev-lawsocsci-110316-113710>
- Haslam, S. A., & Reicher, S. D. (2018). A truth that does not always speak its name: How Hollander and Turowetz’s findings confirm and extend the engaged followership analysis of harm-doing in the Milgram paradigm. *British Journal of Social Psychology*, *57*(2), 292-300. <https://doi.org/10.1111/bjso.12247>
- Haslam, S. A., Reicher, S. D., & Birney, M. E. (2014). Nothing by mere authority: Evidence that in an experimental analogue of the Milgram paradigm participants are motivated not by orders but by appeals to science. *Journal of Social Issues*, *70*(3), 473–488. <https://doi.org/10.1111/josi.12072>
- Haslam, S. A., Reicher, S. D., & Birney, M. E. (2016). Questioning authority: New perspectives on Milgram’s ‘obedience’ research and its implications for intergroup relations. *Current Opinion in Psychology*, *11*, 6-9. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2016.03.007>
- Haslam, S. A., Reicher, S. D., & Millard, K. (2015). Shock Treatment: Using Immersive Digital Realism to Restage and Re-Examine Milgram’s ‘Obedience to Authority’ Research. *PLOS ONE*, *10*(3).
- Haslam, S. A., Reicher, S. D., Millard, K., & McDonald, R. (2015). ‘Happy to have been of service’: The Yale archive as a window into the engaged followership of participants in Milgram’s ‘obedience’ experiments. *British Journal of Social Psychology*, *54*(1), 55-83. <https://doi.org/10.1111/bjso.12074>
- Haslam, S. A., Reicher, S. D., & Platow, M. J. (2011). *The new psychology of leadership*. Psychology Press.
- Haslam, S. A., Reicher, S. D., & Van Bavel, J. J. (2019). Rethinking the nature of cruelty: The role of identity leadership in the Stanford Prison Experiment. *American Psychologist*, *74*(7), 809–822. <https://doi.org/10.1037/amp0000443>
- Hayes, A. F. (2013). *Introduction to Mediation, Moderation, and Conditional Process Analysis: A Regression-Based Approach*. The Guilford Press.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. John Wiley & Sons Inc. <https://doi.org/10.1037/10628-000>
- Helm, C., & Morelli, M. (1979). Stanley Milgram and the Obedience Experiment: Authority, Legitimacy, and Human Action. *Political Theory*, *7*(3), 321-345. <https://doi.org/10.1177/009059177900700303>
- Helm, C., & Morelli, M. (1985). Obedience to Authority in a Laboratory Setting: Generalizability and Context Dependency. *Political Studies*, *33*(4), 610-627. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9248.1985.tb01584.x>
- Hodges, B. H., & Geyer, A. L. (2006). A nonconformist account of the Asch experiments: Values, pragmatics, and moral dilemmas. *Personality and Social Psychology Review*, *10*(1), 2-19. https://doi.org/10.1207/s15327957pspr1001_1

- Hoffman, E., Myerberg, N. R., & Morawski, J. G. (2015). Acting otherwise: Resistance, agency, and subjectivities in Milgram's studies of obedience. *Theory & Psychology*, 25(5), 670-689. <https://doi.org/10.1177/0959354315608705>
- Hoffmann, E., Hartl, B., Gangl, K., Hartner-Tiefenthaler, M., & Kirchler, E. (2017). Authorities' Coercive and Legitimate Power: The Impact on Cognitions Underlying Cooperation. *Frontiers in Psychology*, 8. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.00005>
- Hollander, E. P., & Julian, J. W. (1969). Contemporary trends in the analysis of leadership processes. *Psychological Bulletin*, 71(5), 387-397. <https://doi.org/10.1037/h0027347>
- Hollander M. M. (2015). The repertoire of resistance: Non-compliance with directives in Milgram's 'obedience' experiments. *The British journal of social psychology*, 54(3), 425-444. <https://doi.org/10.1111/bjso.12099>
- Hollander, M. M., & Maynard, D. W. (2016). Do unto others ...? Methodological Advance and Self-Versus Other-Attentive Resistance in Milgram's "Obedience" Experiments. *Social Psychology Quarterly*, 79(4), 355-375. <https://doi.org/10.1177/0190272516648967>
- Hollander, M. M., & Turowetz, J. (2017). Normalizing trust: Participants' immediately post-hoc explanations of behaviour in Milgram's 'obedience' experiments. *British Journal of Social Psychology*, 56(4), 655-674. <https://doi.org/10.1111/bjso.12206>
- Hollander, M. M., & Turowetz, J. (2018). Multiple compliant processes: A reply to Haslam and Reicher on the engaged followership explanation of 'obedience' in Milgram's experiments. *British Journal of Social Psychology*, 57(2), 301-309. <https://doi.org/10.1111/bjso.12252>
- Hovland, C. I., & Weiss, W. (1951). The influence of source credibility on communication effectiveness. *Public Opinion Quarterly*, 15, 635-650. <https://doi.org/10.1086/266350>
- Huma, B., Stokoe, E., & Sikveland, R. O. (2021). Vocabularies of social influence: Managing the moral accountability of influencing another. *British Journal of Social Psychology*, 60(2), 319-339. <https://doi.org/10.1111/bjso.12409>

J

- Jago, A. G. (1982). Leadership: Perspectives in theory and research. *Journal of management science* 28(3) 315-332. <https://doi.org/10.1287/mnsc.28.3.315>
- Janet, P. (1932). *Les débuts de l'intelligence*. Flammarion.
- Janet, P. (1934). *L'intelligence avant le langage*. Flammarion.
- Janis, I. L. (1972). *Victims of groupthink*. Houghton-Mifflin.
- Janis, I. L., & Field, P. B. (1956). A behavioral assessment of persuasibility: Consistency of individual differences. *Sociometry*, 19(4), 241-259. <https://doi.org/10.2307/2785766>
- Jarrett, C. (2008). Foundations of sand? *The Psychologist*, 21, 756-759.
- Joffe, H. (2005). De la perception à la représentation du risque : le rôle des médias. *Hermès, La Revue*, 41, 121-129. <https://doi.org/10.4267/2042/8962>
- Jones E. E., & Davis K. E. (1965). From acts to dispositions – The attribution process in person perception. *Advances in Experimental Social Psychology*, 2, 219-266

Jones, E. E. (1979). The rocky road from acts to dispositions. *American Psychologist*, 34, 107-117. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.34.2.107>

Joules, R. V., & Beauvois, J. L. (1987). *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*. Presses universitaires de Grenoble.

K

Kaposi, D. (2020). Saving a victim from himself: The rhetoric of the learner's presence and absence in the Milgram experiments. *The British journal of social psychology*, 59(4), 900–921. <https://doi.org/10.1111/bjso.12369>

Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. *Nebraska Symposium on Motivation*, 15, 192-238.

Kelman, H. C. (1967). Human use of human subjects: The problem of deception in social psychological experiments. *Psychological Bulletin*, 67(1), 1-11. <https://doi.org/10.1037/h0024072>

Kiesler, C.A. (1971). *The psychology of commitment*. Academic Press.

Kilham, W., & Mann, L. (1974). Level of destructive obedience as a function of transmitter and executant roles in the Milgram obedience paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29(5), 696-702. <https://doi.org/10.1037/h0036636>

Knobe, J. (2003). Intentional action and side effects in ordinary language. *Analysis*, 63, 190–193. <https://doi.org/10.1111/1467-8284.00419>

Knobe, J., & Fraser, B. (2008). Causal judgment and moral judgment: Two experiments. In W. Sinnott-Armstrong (Ed.), *Moral psychology* (p. 441–444). MIT Press.

L

Ladame, J.-L. (1889). Rapport de M. le Docteur Ladame sur la nécessité d'interdire les séances publiques d'hypnotisme. Intervention des pouvoirs publics dans la réglementation de l'hypnotisme. Dans E. Bertillon (dir.), *Comptes rendus du premier congrès international de l'hypnotisme expérimental et thérapeutique*. Octave Doin.

Lang, J. (2014). Against obedience: Hannah Arendt's overlooked challenge to social-psychological explanations of mass atrocity. *Theory & Psychology*, 24(5), 649-667. <https://doi.org/10.1177/0959354314542368>

Laswell, H.D. (1948). *Power and Personality*. W.W. Norton et Co.

Latour, B. (1984). *Les microbes : Guerre et paix*. Métailié.

Laurens, S. (2003). Les dangers de la manipulation mentale. *Cahiers de Psychologie Politique* [En ligne], (4). https://doi.org/10.34745/numerev_514

Laurens, S. (2005). La médecine face à l'hypnose. Le congrès de 1889, les prémisses d'un débat actuel ? *Revue internationale de psychosociologie*, XI(24), 155-165. <https://doi.org/10.3917/rips.024.0155>

Laurens, S. (2007). Effets cachés de l'influence et de la persuasion : *Diogène*, n° 217(1), 7-21. <https://doi.org/10.3917/dio.217.0007>

- Laurens, S. (2010). L'œuvre oubliée en psychologie de Paul Lazarsfeld. *Bulletin de psychologie*, Numéro 508(4), 279-287. <https://doi.org/10.3917/buppsy.508.0279>
- Laurens, S. (2014a). Les relations d'influence et leurs représentations. *Revue européenne des sciences sociales. European Journal of Social Sciences*, 52(2), 43-71.
- Laurens, S. (2014b). Omnipotents manipulateurs invisibles. Comment les influences cachées peuvent tout expliquer : *Diogène*, n° 241(1), 102-114. <https://doi.org/10.3917/dio.241.0102>
- Laurens, S. (2015). Ordre et influence : De la réalité des conduites sociales à leurs interprétations individualistes fallacieuses. Retour sur l'expérience de Milgram et son interprétation : *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, Numéro 105(1), 7-32. <https://doi.org/10.3917/cips.105.0007>
- Laurens, S. (2017). *Manipulations et influences : Réalités et représentations à travers deux siècles d'études*. Presses Universitaires de Rennes.
- Laurens, S., & Ballot, M. (2021). "We must continue." The strange appearance of "we" instead of "you" in the prods of the Milgram experiment. *Journal of Theoretical Social Psychology*, 5(4), 556-563. <https://doi.org/10.1002/jts5.118>
- Laurens, S., Ballot, M., & Saenco, A. (2018). Solomon Asch, critique de la doctrine de la suggestion et des influences arbitraires aliénantes : *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, Numéro 117-118(1), 25-45. <https://doi.org/10.3917/cips.117.0025>
- Laurens, S., Hanzo, F., & Morchain, P. (2016). A Research Note on Delegation of Responsibility in the Observation of a Situation of Obedience to Authority. *Imagination, Cognition and Personality*, 36(2), 116–127. <https://doi.org/10.1177/0276236616642424>
- Laurens, S., Lebossé, M., Lechard, L., & Leray, S. (2018). Critique de la mesure de répartition de responsabilité chez Milgram et Blass: *Bulletin de psychologie*, Numéro 558(6), 915-929. <https://doi.org/10.3917/buppsy.558.0915>
- Laurent, E. (1891). *Les suggestions criminelles*. À Storck.
- Lazarsfeld, P. F., Berelson, B., & Gaudet, H. (1944). *The People's Choice: How the voter makes up his mind in a presidential campaign* (2e éd.). Columbia University Press.
- Le Bon, G. (1895). *Psychologie des foules*. Enrick B. éditions.
- Leclerc, C., Niang, A., & Duval, M. C. (2018). Understanding the relationship between public opinion and experience with the criminal justice system. *International Journal of Public Opinion Research*, 30(3), 473-492. <https://doi.org/10.1093/ijpor/edx007>
- Levy, K. (2015). Does situationism excuse? The implications of situationism for moral responsibility and criminal responsibility. *Journal Articles*, 68(3), 731-788.
- Lewin, K. (1952). Group decisions and social change. Dans G. E. Swanson, T. M. Newcomb & E. L. Hartley (Eds), *Reading in social psychology*. Henry Holt.
- Lewin, K., Lippitt, R., & White, R. K. (1939). Patterns of aggressive behavior in experimentally created "social climates." *Journal of Social Psychology*, 10, 271-299.
- Liébeault, A.-A. (1866). *Du Sommeil et des états analogues, considérés surtout au point de vue de l'action du moral sur le physique*. Masson.

- Liégeois, J. (1889). *De la Suggestion et du somnambulisme dans leurs rapports avec la jurisprudence et la médecine légale*. Octave Douin.
- Livingstone, S. (2006). The Influence of Personal Influence on the Study of Audiences. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 608(1), 233–250. <https://doi.org/10.1177/0002716206292325>
- Lord, R. G., & Brown, D. J. (2001). Leadership, values, and subordinate self-concepts. *The Leadership Quarterly*, 12(2), 133–152. [https://doi.org/10.1016/S1048-9843\(01\)00072-8](https://doi.org/10.1016/S1048-9843(01)00072-8)
- Lord, R. G., Foti, R. J., & de Vader, C. L. (1984). A test of leadership categorization theory: Internal structure, information processing, and leadership perceptions. *Organizational Behavior & Human Performance*, 34(3), 343–378. [https://doi.org/10.1016/0030-5073\(84\)90043-6](https://doi.org/10.1016/0030-5073(84)90043-6)
- Lorge, I., & Curtiss, C. C. (1936). Prestige, suggestion, and attitudes. *The Journal of Social Psychology*, 7, 386–402. <https://doi.org/10.1080/00224545.1936.9919891>

M

- MacCoun, R. J., & Kerr, N. L. (1987). Suspicion in the psychological laboratory: Kelman's prophecy revisited. *American Psychologist*, 42(2), 199. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.42.2.199.a>
- Malle, B. F. (1999). How people explain behavior: A new theoretical framework. *Personality and Social Psychology Review*, 3(1), 23–48. https://doi.org/10.1207/s15327957pspr0301_2
- Malle, B. F. (2006). The actor-observer asymmetry in attribution: A (surprising) meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 132(6), 895–919. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.132.6.895>
- Malle, B. F. (2008). Fritz Heider's Legacy: Celebrated insights, many of them misunderstood. *Social Psychology*, 39(3), 163–173. <https://doi.org/10.1027/1864-9335.39.3.163>
- Malle, B. F., Knobe, J., O'Laughlin, M. J., Pearce, G. E., & Nelson, S. E. (2000). Conceptual structure and social functions of behavior explanations: beyond person--situation attributions. *Journal of personality and social psychology*, 79(3), 309–326. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.79.3.309>
- Malter, M. S., Kim, S. S., & Metcalfe, J. (2021). Feelings of culpability: Just following orders versus making the decision oneself. *Psychological Science*, 32(5), 635–645. <https://doi.org/10.1177/09567976211002821>
- Mandel, D. R. (1998). The Obedience Alibi: Milgram's Account of the Holocaust Reconsidered. *Analyse & Kritik*, 20(1), 74–94. <https://doi.org/10.1515/auk-1998-0105>
- Mantell, D. M. (1971). The Potential for Violence in Germany. *Journal of Social Issues*, 27(4), 101–112. <https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.1971.tb00680.x>
- Mantell, D. M., & Panzarella, R. (1976). Obedience and Responsibility. *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 15(3), 239–245. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8260.1976.tb00030.x>
- McDougall, W. (1908). *An introduction to social psychology*. Methuen.
- McGuire, W. J., & Papageorgis, D. (1962). Effectiveness of forewarning in developing resistance to persuasion. *Public Opinion Quarterly*, 26(1), 24–34. <https://doi.org/10.1086/267068>

- Meeus, W. H. J., & Raaijmakers, Q. A. W. (1986). Administrative Obedience: Carrying Out Orders to use Psychological-Administrative Violence. *European Journal of Social Psychology*, 16(4), 311-324. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2420160402>
- Meeus, W. H. J., & Raaijmakers, Q. A. W. (1995). Obedience in Modern Society: The Utrecht Studies. *Journal of Social Issues*, 51(3), 155-175. <https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.1995.tb01339.x>
- Méheust, B. (1994). Le somnambulisme du XIXe siècle : "sugget" ou "surjet". Dans P. L. Assoun, & M. Zafirououlos (dir.), *La règle sociale et son au-delà inconscient* (p. 191-222). Anthropos.
- Méheust, B. (1999). *Somnambulisme et médiumnité*. Les empêcheurs de penser en rond.
- Meindl, J. R. (1995). The romance of leadership as a follower-centric theory: A social constructionist approach. *The Leadership Quarterly*, 6(3), 329-341. [https://doi.org/10.1016/1048-9843\(95\)90012-8](https://doi.org/10.1016/1048-9843(95)90012-8)
- Mercier, D. (1897). Les suggestions criminelles. Débat contradictoire au Congrès de neurologie de Bruxelles. *Revue néo-scolastique*, 4(16), 408-415. <https://doi.org/10.3406/phlou.1897.1577>
- Milgram, S. (1963). Behavioral Study of obedience. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67(4), 371-378. <https://doi.org/10.1037/h0040525>
- Milgram, S. (1964a). Group pressure and action against a person. *Journal of abnormal psychology*, 69, 137-143. <https://doi.org/10.1037/h0047759>
- Milgram, S. (1964b). Issues in the study of obedience: A reply to Baumrind. *American Psychologist*, 19(11), 848-852. <https://doi.org/10.1037/h0044954>
- Milgram, S. (1965a). Liberating effects of group pressure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1(2), 127-134. <https://doi.org/10.1037/h0021650>
- Milgram, S. (1965b). Some Conditions of Obedience and Disobedience to Authority. *Human Relations*, 18(1), 57-76. <https://doi.org/10.1177/001872676501800105>
- Milgram, S. (1974). *Soumission à l'autorité : Un point de vue expérimental*. Pluriel. 2017.
- Milgram, S. (1977). Subject reaction: The neglected factor in the ethics of experimentation. *Hastings Center Report*, 7(5), 19-23. <https://doi.org/10.2307/3560719>
- Milgram, S. (1979). Préface à la deuxième édition française. Dans S. Milgram, *Soumission à l'autorité : Un point de vue expérimental* (p. 19-28). Pluriel.
- Millard, K. (2014). Revisioning obedience: Exploring the role of Milgram's skills as a filmmaker in bringing his shocking narrative to life. *Journal of Social Issues*, 70(3), 439-455. <https://doi.org/10.1111/josi.12070>
- Miller, A. G. (2004). Why are the Milgram obedience experiments still so extraordinarily famous and controversial? Dans A. G. Miller (dir.), *The social psychology of Good and Evil* (2e éd, p. 185-223). The Guilford Press.
- Miller, A. G. (2014). The explanatory value of Milgram's obedience experiments: A contemporary appraisal. *Journal of Social Issues*, 70(3), 558-573. <https://doi.org/10.1111/josi.12078>

- Miller, A. G., Gillen, B., Schenker, C., & Radlove, S. (1974). The prediction and perception of obedience to authority. *Journal of Personality*, 42(1), 23-42. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1974.tb00555.x>
- Miller, A. G., Gordon, A. K., & Buddie, A. M. (1999). Accounting for evil and cruelty: Is to explain to condone? *Personality and Social Psychology Review*, 3(3), 254-268. https://doi.org/10.1207/s15327957pspr0303_8
- Miller, D. T., & Ross, M. (1975). Self-serving biases in the attribution of causality: Fact or fiction? *Psychological Bulletin*, 82(2), 213–225. <https://doi.org/10.1037/h0076486>
- Mischel, W. (1968). *Personality and assessment*. Wiley.
- Mitchell, P. (2012). *Contagious metaphor*. Bloomsbury.
- Mixon, D. (1972). Instead of deception. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 2(2), 145-178. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5914.1972.tb00309.x>
- Modigliani, A., & Rochat, F. (1995). The role of interaction sequences and the timing of resistance in shaping obedience and defiance to authority. *Journal of Social Issues*, 51(3), 107-123. <https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.1995.tb01337.x>
- Molden, D. (2009). Finding meaning in others' intentions: The process of judging intentional behaviors and intentionality itself. *Psychological Inquiry*, 20(1), 37-43. <https://doi.org/10.1080/10478400902744295>
- Monroe, A. E., Brady, G. L., & Malle, B. F. (2017). This isn't the free will worth looking for: General free will beliefs do not influence moral judgments, agent-specific choice ascriptions do. *Social Psychological and Personality Science*, 8(2), 191-199. <https://doi.org/10.1177/1948550616667616>
- Monroe, A. E., Guglielmo, S., & Malle, B. F. (2012). Morality Goes Beyond Mind Perception. *Psychological Inquiry*, 23(2), 179-184. <https://doi.org/10.1080/1047840X.2012.668271>
- Monroe, A. E., & Reeder, G. D. (2011). Motive-matching: Perceptions of intentionality for coerced action. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47(6), 1255-1261. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2011.05.012>
- Monroe, A. E., & Reeder, G. D. (2014). Observing obedience: How sophisticated are social perceivers? *Journal of Social Issues*, 70(3), 544-557. <https://doi.org/10.1111/josi.12077>
- Monroe, A. E., Reeder, G. D., & James, L. (2015). Perceptions of intentionality for goal-related action: Behavioral description matters. *PLOS ONE*, 10(3), e0119841. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0119841>
- Montmollin, G. de. (1977). *L'influence sociale: Phénomènes, facteurs et théories*. Presses universitaires de France.
- Montmollin, G. de. (1984). Le changement d'attitude. Dans S. Moscovici (dir.), *Psychologie sociale* (p. 89-136). Presses universitaires de France.
- Morselli, D., & Passini, S. (2011). New perspectives on the study of the authority relationship: integrating individual and societal level research. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 41(3), 291-307. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5914.2011.00459.x>
- Morselli, D., & Passini, S. (2012). Rights, democracy and values: A comparison between the representations of obedience and disobedience in Italian and Finnish students. *International*

- Moscovici, S. (1961). *La psychanalyse, son image et son public*. Presses Universitaires de France.
- Moscovici, S. (1970). Préface. Dans Jodelet, D., Viet, J., & Besnard, P. *La psychologie sociale, une discipline en mouvement* (p. 9-64). Paris-La Haye : Mouton.
- Moscovici, S. (1984). *Introduction. Le domaine de la psychologie sociale*. In Moscovici, S. *Psychologie sociale*. Paris : Presses universitaires de France. p. 5-22.
- Moscovici, S. (2012). *Raison et cultures*. Éditions de l'École des hautes études en sciences sociales.
- Moscovici, S., & Faucheux, C. (1972). Social Influence, conformity bias, and the study of active minorities. In L. Berkowitz (Éd.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 6, p. 149-202). Academic Press. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60027-1](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60027-1)
- Moscovici, S., & Marková, I. (1998). Presenting social representations: A conversation. *Culture & Psychology*, 4(3), 371-410. <https://doi.org/10.1177/1354067X9800400305>
- Moscovici, S., & Mugny, G. (1987). *Psychologie sociale de la conversion. Etude sur l'influence inconsciente*. Les Editions Delval.
- Mugny, G., Souchet, L., Codaccioni, C., & Quiamzade, A. (2008). Représentations sociales et influence sociale. *Psychologie Française*, 53(2), 223-237. <https://doi.org/10.1016/j.psfr.2007.12.003>
- Murray, D. and Lombrozo, T. (2017), Effects of Manipulation on Attributions of Causation, Free Will, and Moral Responsibility. *Cognitive Science*, 41(2): 447-481. <https://doi.org/10.1111/cogs.12338>

N

- Newman, L. S. (2020). In what way is evil “Banal”? Dans L. S. Newman, *Confronting humanity at its worst: Social psychological perspectives on genocide* (p. 220-246). Oxford University Press.
- Newman, L. S., Bakina, D. A., & Tang, Y. (2012). The role of preferred beliefs in skepticism about psychology. *American Psychologist*, 67(9), 805-806. <https://doi.org/10.1037/a0030536>
- Nicholson, I. (2011). “Torture at Yale”: Experimental subjects, laboratory torment and the “rehabilitation” of Milgram’s “Obedience to Authority”. *Theory & Psychology*, 21(6), 737-761. <https://doi.org/10.1177/0959354311420199>
- Nisbett, R. E., Caputo, C., Legant, P., & Marecek, J. (1973). Behavior as seen by the actor and as seen by the observer. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27(2), 154-164. <https://doi.org/10.1037/h0034779>
- Nisbett, R., & Ross, L. (1980). *Human Inference: Strategies and Shortcomings of Social Judgement*. Prentice Hall.
- Nussbaum, C. N. (1986). *La fragilité du bien : Fortune et éthique dans la tragédie et la philosophie grecque*. Editions de l'éclat, 2016.
- Nye, R. A. (1975). *The origins of crowd psychology: Gustave Le Bon and the crisis of mass democracy in the Third Republic*. Sage.

O

- Oc, B., & Bashshur, M. R. (2013). Followership, leadership and social influence. *The Leadership Quarterly*, 24(6), 919-934. <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2013.10.006>
- Oppenheimer, M. (2015). Designing obedience in the lab: Milgram's shock simulator and human factors engineering. *Theory & Psychology*, 25(5), 599-621. <https://doi.org/10.1177/0959354315605392>
- Orne, M. T., & Holland, C. H. (1968). Some conditions of obedience and disobedience to authority: On the ecological validity of laboratory deceptions. *International Journal of Psychiatry*, 6(4), 282-293.

P

- Packer D. J. (2008). Identifying Systematic Disobedience in Milgram's Obedience Experiments: A Meta-Analytic Review. *Perspectives on psychological science: a journal of the Association for Psychological Science*, 3(4), 301-304. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6924.2008.00080.x>
- Passini, S., & Morselli, D. (2009). Authority relationships between obedience and disobedience. *New Ideas in Psychology*, 27(1), 96-106. <https://doi.org/10.1016/j.newideapsych.2008.06.001>
- Passini, S., & Morselli, D. (2010). The obedience-disobedience dynamic and the role of responsibility. *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 20(1), 1-14. <https://doi.org/10.1002/casp.1000>
- Pech, T., & Zagury, D. (2002). Des hommes sous influence : A propos du délit de manipulation mentale. *L'Évolution Psychiatrique*, 67(2), 279-289. [https://doi.org/10.1016/S0014-3855\(02\)00127-5](https://doi.org/10.1016/S0014-3855(02)00127-5)
- Perry G. (2013). *Behind the shock machine: The untold story of the notorious Milgram psychology experiments*. The New Press.
- Perry, G. (2015). Seeing is believing: The role of the film *Obedience* in shaping perceptions of Milgram's Obedience to Authority experiments. *Theory & Psychology*, 25(5), 622-638. <https://doi.org/10.1177/0959354315604235>
- Perry, G., Brannigan, A., Wanner, R. A., & Stam, H. (2020). Credibility and incredulity in Milgram's obedience experiments: A reanalysis of an unpublished test. *Social Psychology Quarterly*, 83(1), 88-106. <https://doi.org/10.1177/0190272519861952>
- Phillips, J., & Knobe, J. (2009). Moral judgments and intuitions about freedom. *Psychological Inquiry*, 20(1), 30-36. <https://doi.org/10.1080/10478400902744279>
- Phillips, J., & Shaw, A. (2015). Manipulating morality: Third-party intentions alter moral judgments by changing causal reasoning. *Cognitive Science*, 39(6), 1320-1347. <https://doi.org/10.1111/cogs.12194>
- Plas, R. (1998). Hysteria, Hypnosis, and Moral Sense in French 19th-Century Forensic Psychiatry: The Eyraud-Bompard Case. *International Journal of Law and Psychiatry*, 21(4), 397-407. [https://doi.org/10.1016/S0160-2527\(98\)00024-7](https://doi.org/10.1016/S0160-2527(98)00024-7)

- Platow, M. J., Haslam, S. A., Reicher, S. D., & Steffens, N. K. (2015). There is no leadership if no-one follows: Why leadership is necessarily a group process. *International Coaching Psychology Review*, 10(1), 20-37. <https://doi.org/10.53841/bpsicpr.2015.10.1.20>
- Pozzi, M., Fattori, F., Bocchiaro, P., & Alfieri, S. (2014). Do the right thing! A study on social representation of obedience and disobedience. *New Ideas in Psychology*, 35, 18-27. <https://doi.org/10.1016/j.newideapsych.2014.06.002>
- Prislin, R., & Crano, W. D. (2012). A history of social influence research. Dans A. W., Kruglanski, W., Stroebe (eds), *Handbook of the history of social psychology* (p. 321-339), Psychology Press.
- Pronin, E., Berger, J., & Molouki, S. (2007). Alone in a crowd of sheep: Asymmetric perceptions of conformity and their roots in an introspection illusion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(4), 585-595. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.92.4.585>

R

- Reeder, G. D., Monroe, A. E., & Pryor, J. B. (2008). Impressions of Milgram's obedient teachers: Situational cues inform inferences about motives and traits. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95(1), 1-17. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.95.1.1>
- Reicher, S. D. & Potter, J. (1985). Psychological theory as intergroup perspective: A comparative analysis of "scientific" and "lay" accounts of crowd events. *Human Relations*, 38(2), 167-189.
- Reicher, S. D. (1982). The determination of collective behaviour. Dans H. Tajfel (dir.), *Social Identity and Intergroup Relations* (pp. 41-83). Cambridge University Press.
- Reicher, S. D. (1984). The St Pauls' Riot: An explanation of the limits of crowd actions in terms of a social identity model. *European Journal of Social Psychology*, 14, 1-21.
- Reicher, S. D. (1987). Crowd behavior as social action. Dans J. C. Turner, M. A. Hogg, P. J. Oakes, S. D. Reicher, & M. S. Wetherell, *Rediscovering the Social Group: A Self-Categorization Theory* (pp. 171-202). Blackwell.
- Reicher, S. D. (1996). "The crowd" century: Reconciling practical success with theoretical failure. *British Journal of Social Psychology*, 35(4), 535-553.
- Reicher, S., & Haslam, S. A. (2006). Rethinking the psychology of tyranny: The BBC prison study. *British Journal of Social Psychology*, 45(1), 1-40. <https://doi.org/10.1348/014466605X48998>
- Reicher, S., & Haslam, S. A. (2011). After shock? Towards a social identity explanation of the Milgram 'obedience' studies: Social identity and the Milgram studies. *British Journal of Social Psychology*, 50(1), 163-169. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8309.2010.02015.x>
- Reicher, S. D., Haslam, S. A., & Miller, A. G. (2014). What makes a person a perpetrator? The intellectual, moral, and methodological arguments for revisiting Milgram's research on the influence of authority. *Journal of Social Issues*, 70(3), 393-408. <https://doi.org/10.1111/josi.12067>
- Reicher, S. D., Haslam, S. A., & Smith, J. R. (2012). Working toward the experimenter: Reconceptualizing obedience within the Milgram paradigm as identification-based followership. *Perspectives on Psychological Science*, 7(4), 315-324. <https://doi.org/10.1177/1745691612448482>

- Reifman, A., & Keyton, K. (2010). Winsorize. Dans N. J. Salkind (ed.), *Encyclopedia of research design* (p.1636-1638). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Rochat, F., & Blass, T. (2014). Milgram's unpublished obedience variation and its historical relevance: Milgram's "Bring-A-Friend" condition. *Journal of Social Issues*, 70(3), 456-472. <https://doi.org/10.1111/josi.12071>
- Rochat, F., & Modigliani, A. (1997). Authority: Obedience, defiance, and identification in experimental and historical contexts. Dans M. Gold & E. A. M. Douvan, *A new outline of social psychology* (p. 235–246). American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/10225-013>
- Rolland, J.-P. (2004). Chapitre 2. Le modèle en cinq facteurs (Big-Five, FFM). In *L'évaluation de la personnalité* (p. 43-55). Mardaga. <https://www.cairn.info/l-evaluation-de-la-personnalite-9782870098431-p-43.htm>
- Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution. Dans L. Berkowitz (dir.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 10, p. 173-220). Academic Press. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60357-3](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60357-3)
- Ross, L., & Nisbett, R. E. (1991). *The person and the situation: Perspectives of social psychology*. Pinter & Martin Ltd, 2011.
- Rousseau, J.J., (1797). *Du contrat social*. Mourer et Pinparé.
- Roy, V. (2017). *Quentin, qu'ont-ils fait de toi ?* Robert Laffont.
- Rubin, Z., & Moore, J. C. (1971). Assessment of subjects' suspicions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 17(2), 163–170. <https://doi.org/10.1037/h0030299>
- Russell N. J. (2011). Milgram's obedience to authority experiments: origins and early evolution. *The British journal of social psychology*, 50(Pt 1), 140–162. <https://doi.org/10.1348/014466610X492205>
- Russell, N. (2014). Stanley Milgram's obedience to authority "Relationship" condition: Some methodological and theoretical implications. *Social Sciences*, 3(2), 194-214. <https://doi.org/10.3390/socsci3020194>
- Russell, N. J. C., & Gregory, R. J. (2011). Spinning an organizational "Web of obligation"? Moral choice in Stanley Milgram's "Obedience" experiments. *The American Review of Public Administration*, 41(5), 495-518. <https://doi.org/10.1177/0275074010384129>

S

- Sabini, J., & Silver, M. (1983). Dispositional vs. situational interpretations of Milgram's obedience experiments: "The Fundamental Attributional Error". *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 13(2), 147-154. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5914.1983.tb00468.x>
- Sabini, J., Siepmann, M., & Stein, J. (2001). Target article: "The really fundamental attribution error in social psychological research". *Psychological Inquiry*, 12(1), 1-15. https://doi.org/10.1207/S15327965PLI1201_01
- Saint-Fuscien, E. (2008). 2. « Forcer l'obéissance » : Intentions, formes et effets d'une pratique militaire dans l'activité combattante de la Grande Guerre. Dans A. Loez, N. Mariot (dir.), *Obéir, désobéir* (p. 32-46). La Découverte. <https://doi.org/10.3917/dec.loez.2008.01.0032>

- Saint-Fuscien, E. (2009). Pourquoi obéit-on ? : Discipline et liens hiérarchiques dans l'armée française de la Première Guerre mondiale. *Genèses*, n° 75(2), 4-23. <https://doi.org/10.3917/gen.075.0004>
- Senon, J.-L., Lopez, G., & Cario, L. (2008). *Psycho-criminologie, Clinique, Prise en charge, Expertise*. Paris: Dunod.
- Schachter, S. (1951). Deviation, rejection, and communication. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46(2), 190–207. <https://doi.org/10.1037/h0062326>
- Shanab, M. E., & Yahya, K. A. (1978). A cross-cultural study of obedience. *Bulletin of the Psychonomic Society*, 11(4), 267-269. <https://doi.org/10.3758/BF03336827>
- Sherif, M. (1936). *The psychology of social norms*. Harper.
- Slater, M., Antley, A., Davison, A., Swapp, D., Guger, C., Barker, C., Pistrang, N., & Sanchez-Vives, M. V. (2006). A virtual reprise of the Stanley Milgram obedience experiments. *PLoS ONE*, 1(1), e39. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0000039>
- Spanos, N. P., & Salas, J. P., Bertrand, L. D. & Johnston, J. C. (1989). Occurrence schemas, context ambiguity and hypnotic responding. *Imagination Cognition and Personality*, 8, 235-247.
- Sripada, C.S. (2012), What makes a manipulated agent unfree? *Philosophy and Phenomenological Research*, 85(3), 563-593. <https://doi.org/10.1111/j.1933-1592.2011.00527.x>
- Stam, H. J., Lubek, I., & Radtke, H. L. (1998). Repopulating social psychology texts: Disembodied « subjects » and embodied subjectivity. In *Reconstructing the psychological subject: Bodies, practices and technologies* (p. 153-186). Sage Publications, Inc. <https://doi.org/10.4135/9780857026019.n9>
- Statista (2023). *Most used search engines by brand in France as of June 2023*. Consulté à <https://www.statista.com/forecasts/998221/most-used-search-engines-by-brand-in-france>
- Staub, E. (2014). Obeying, joining, following, resisting, and other processes in the Milgram studies, and in the Holocaust and other genocides: Situations, personality, and bystanders. *Journal of Social Issues*, 70(3), 501-514. <https://doi.org/10.1111/josi.12074>
- Stark, L. (2010), The science of ethics: Deception, the resilient self, and the APA code of ethics, 1966–1973. *Journal of the History of the Behavioral Sciences*, 46(4), 337-370. <https://doi.org/10.1002/jhbs.20468>
- Steffens, N. K., Haslam, S. A., Jetten, J., & Mols, F. (2018). Our followers are lions, theirs are sheep : How social identity shapes theories about followership and social influence. *Political Psychology*, 39(1), 23-42. <https://doi.org/10.1111/pops.12387>
- Stogdill, R. M. (1948). Personal factors associated with leadership: A survey of the literature. *The Journal of Psychology*, 25(1), 35-71. <https://doi.org/10.1080/00223980.1948.9917362>
- Stouffer, S. A., & Hovland, C. I. (1949). *Studies in Social Psychology in World War II...* Princeton University Press.
- Sy, T. (2010). What do you think of followers? Examining the content, structure, and consequences of implicit followership theories. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 113(2), 73-84. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2010.06.001>

T

- Taine, H. (1875). *Les origines de la France contemporaine. L'Ancien Régime*. Editions Robert Laffont.
- Taine, H. (1878). *Les origines de la France contemporaine. La révolution : l'anarchie*. Editions Robert Laffont.
- Tang, Y., Newman, L. S., & Huang, L. (2014). How people react to social-psychological accounts of wrongdoing: The moderating effects of culture. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 45(5), 752-763. <https://doi.org/10.1177/0022022114527343>
- Teigen, K. H., & Brun, W. (2011). Responsibility is divisible by two, but not by three or four: Judgments of responsibility in dyads and groups. *Social Cognition*, 29(1), 15-42. <https://doi.org/10.1521/soco.2011.29.1.15>
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Yale University Press.
- Thibaut, J. W., & Riecken, H. W. (1955). Some Determinants and Consequences of the Perception of Social Causality¹. *Journal of Personality*, 24(2), 113-133. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1955.tb01178.x>
- Turner, J. C. (1991). *Social influence*. Thomson Brooks/Cole Publishing Co.
- Turowetz, J., & Hollander, M. M. (2018). From “Ridiculous” to “Glad to Have Helped”: Debriefing news delivery and improved reactions to science in Milgram’s “Obedience” experiments. *Social Psychology Quarterly*, 81(1), 71-93. <https://doi.org/10.1177/0190272518759968>
- Tyler, T. R. (2006). Psychological Perspectives on Legitimacy and Legitimation. *Annual Review of Psychology*, 57(1), 375-400. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.57.102904.190038>

U

- Uhl-Bien, M., Riggio, R. E., Lowe, K. B., & Carsten, M. K. (2014). Followership theory: A review and research agenda. *The Leadership Quarterly*, 25(1), 83-104. <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2013.11.007>

V

- Valence, A. & Roussiau, N. (2009). “L’immigration et les droits de l’Homme dans les médias : une analyse représentationnelle en réseau”. *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, 81, 41-63. <https://doi.org/10.3917/cips.081.0041>
- Van Ginneken, J. (1985). The 1895 debate on the origins of crowd psychology. *Journal of the History of the Behavioural Sciences*, 21(4), 375-382.
- Villatte, M., Scholiers, D., & Freixa i Baqué, E. (2003). La création d’un délit de manipulation mentale. Histoire d’un débat faussé. *Les cahiers psychologie politique* [En ligne], (3). <http://lodel.irevues.inist.fr/cahierspsychologiepolitique/index.php?id=1597>
- Voumvakis, S., & Ericson, R. V. (1984). News account of attacks on women: A comparison of three Toronto newspapers. Toronto: Centre of criminology, University of Toronto.

W

- Waddington, D. & King, M. (2005). The disorderly crowd: From classical psychological reductionism to socio contextual theory – The impact on public order policing strategies. *The Howard Journal of Criminal Justice*, 44(5), 490-503)
- Watson, D. (1982). The actor and the observer: How are their perceptions of causality divergent? *Psychological Bulletin*, 92(3), 682-700. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.92.3.682>
- Warburton, I.-G. (2003). The commandeering of Free Will: Brainwashing as a legitimate defense. *Capital Defense Journal*, 16(1), 73-97.
- Warmke, B. (2022). Responsibility and situationism. Dans D. K. Nelkin & D. Pereboom (eds), *The Oxford handbook of moral responsibility*. Oxford University Press.
- Weber, M. (1968). *Economy and society*. University of California Press
- Woolfolk, R. L., Doris, J. M., & Darley, J. M. (2006). Identification, situational constraint, and social cognition: Studies in the attribution of moral responsibility. *Cognition*, 100(2), 283–301. doi: 10.1016/j.cognition.2005.05.002

Y

- Young, L., & Phillips, J. (2011). The paradox of moral focus. *Cognition*, 119(2), 166-178. <https://doi.org/10.1016/j.cognition.2011.01.004>

Z

- Zuckerman, M. (1979), Attribution of success and failure revisited, or: The motivational bias is alive and well in attribution theory. *Journal of Personality*, 47, 245-287. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1979.tb00202.x>

ANNEXES

ANNEXE A. Bibliographie corpus étude 1

ANNEXE B. Consentements, matériels, échelles

1. ANNEXE A. Bibliographie du corpus de textes de l'étude 1

1.1. Encyclopédies

Dambrun, M. & Chambon M. (s. d.). Obéissance (psychologie). *Encyclopaedia Universalis* [En ligne], consulté le 25 septembre 2018 sur <http://www.universalis-edu.com/encyclopedie/obeissance-psychologie/>

Expérience de Milgram (s. d.). *Wikipédia, l'encyclopédie libre*. Consulté le 19 septembre 2018 sur https://fr.wikipedia.org/w/index.php?title=Exp%C3%A9rience_de_Milgram&oldid=152325559

Rogers, K. (2015, octobre 13). Stanley Milgram. *Encyclopaedia Britannica*. Consulté le 25 septembre 2018 sur <https://www.britannica.com/biography/Stanley-Milgram>

1.2. Médias de masse

Bernichan J. (2017, mars 17). Expérience de Milgram: 50 ans plus tard, les hommes torturent toujours sur commande. *LCI*. Consulté le 19 septembre 2018 sur <https://www.lci.fr/sante/experience-de-milgram-50-ans-plus-tard-les-hommes-torturent-toujours-sur-commande-2029372.html>

Expériences de Milgram : 50 ans plus tard, sommes-nous toujours capables de monstrosités ? (2017, mai 2). *Madmoizelle*. Consulté le 19 septembre 2018 sur <http://www.madmoizelle.com/experience-milgram-50-ans-apres-765557>

Fitch Boribon, G. (2018, avril 18). L'expérience de Milgram et la soumission à l'autorité. *RTBF La 1ère*. Consulté le 19 septembre 2018 sur https://www.rtbf.be/lapremiere/article/detail_l-experience-de-milgram-et-la-soumission-a-l-autorite?id=9889689

Guéguen, N. (2008, septembre-octobre). Stanley Milgram (1933-1984). La soumission à l'autorité. *Sciences Humaines*. Consulté le 19 septembre 2018 sur https://www.scienceshumaines.com/stanley-milgram-1933-1984-la-soumission-a-l-autorite_fr_22642.html

L'expérience de Milgram confirmée : c'est la circonstance qui fait le nazi (2017, mars 15). *Sputnik News*. Consulté le 19 septembre 2018 sur <https://fr.sputniknews.com/international/201703151030469886-experience-milgram-soumission-obeissance>

Lichté, J. (2015, février 5). Expériences de Milgram: un éclairage sur les mécanismes de l'horreur nazie. *France-info*. Consulté le 19 septembre 2018 sur <https://blog.francetvinfo.fr/dans-vos-tetes/2015/02/05/experiences-de-milgram-un-eclairage-sur-les-mecanismes-de-lhorreur-nazie.html>

Pottier, J. M. (2014, septembre 9 ; mis à jour 2015, Juin 16). A-t-on mal interprété « l'expérience de Milgram », une des plus célèbres de l'histoire de la psychologie ? *Slate*. Consulté le 19 septembre 2018 sur <http://www.slate.fr/story/91913/experience-milgram-interpretation>

Sussan, R. (2018, avril 6). Retour décevant sur l'expérience de Milgram. *Internetactu.net*. Consulté le 19 septembre 2018 sur <http://www.internetactu.net/a-lire-ailleurs/retour-decevant-sur-l-experience-de-milgram/>

Torture : L'expérience de Milgram se confirme encore aujourd'hui (2017, mars 17). *Cnews*. Consulté le 19 septembre 2018 sur <https://www.cnews.fr/sante/2017-03-17/torture-lexperience-de-milgram-se-confirme-encore-aujourd'hui-751158>

Thibert, C. (2017, mars 22). Expérience de Milgram: l'être humain préfère (encore) torturer que désobéir. *Le Figaro*. Consulté le 19 septembre 2018 sur <http://sante.lefigaro.fr/article/experience-de-milgram-l-etre-humain-prefere-encore-torturer-que-desobeir/>

Ulmi, N. (2014, octobre 14). L'art de l'électrochoc: les mensonges de l'« expérience de Milgram ». *Le Temps*. Consulté le 19 septembre 2018 sur <https://www.letemps.ch/societe/lart-lelectrochoc-mensonges-lexperience-milgram>

1.3. Médias alternatifs

1.3.1. Sites de vulgarisation scientifique

Expérience de Milgram (s. d.). *Ooreka*. Consulté le 19 septembre 2018 sur <https://psychotherapie.ooreka.fr/astuce/voir/664115/experience-de-milgram>

Expérience de Milgram – Obéissance à l'autorité (2008, février 6). *Explorable*. Consulté le 19 septembre 2018 sur <https://explorable.com/fr/stanley-milgram-experiment-fr>

La soumission à l'autorité (s. d.). *Psychologie-sociale.com*. Consulté le 19 septembre 2018 sur <https://www.psychologie-sociale.com/index.php/fr/experiences/influence-engagement-et-dissonance/204-la-soumission-a-l-autorite>

Sanfeliciano, A. (s. d.). L'obéissance aveugle : l'expérience de Milgram. *Nos Pensées*. Consulté le 19 septembre 2018 sur <https://nospensees.fr/lobeissance-aveugle-lexperience-de-milgram/>

1.3.2. Blogs

Abadie, J. (2011). Soumission à l'autorité. *Conscience-Vraie*. Consulté le 19 septembre 2018 sur http://www.conscience-vraie.info/stanley-milgram-soumission_a_l_autorite.htm

Expérience de Milgram (Soumission à l'autorité) (2009, septembre 13). *PsychoTrucs & Astuces*. Consulté le 19 septembre 2018 sur <http://psychologies.canalblog.com/archives/2009/09/13/15035888.html>

Expérience de Stanley Milgram – Soumission à l'autorité (s. d.). *Apophtegme*. Consulté le 19 septembre 2018 sur <http://www.apophtegme.com/SPICILEGE/ENIGMES/manipulation.htm>

L'expérience de Milgram (s. d.). *Nikibar*. Consulté le 19 septembre 2018 sur <http://www.nikibar.com/news/experience-de-milgram.html>

Les mensonges de "l'expérience de Milgram" (2018, Juin 29). *Miscellanées*. Consulté le 19 septembre 2018 sur <https://miscellanees01.wordpress.com/2018/06/29/milgram-obeissance-psychologie/>

Tonizzo, J. M (2001). *Mécanique universelle*. Consulté le 19 septembre 2018 sur <http://mecaniqueuniverselle.net/mal/perversion/definition.php>

2. ANNEXE B : Consentement, matériels, échelles

2.1. Informations et consentements

Encadré B1. Exemple formulaire d'information et consentement (étude 3)

Cher.e.s participant.e.s,

Nous sommes une équipe de recherche qui s'intéresse à la prise de décision en matière de justice. C'est dans ce cadre que vous êtes invité.e.s à participer à notre recherche en remplissant un questionnaire en ligne. Cela devrait vous prendre, si vous acceptez d'y participer, environ 15 minutes.

RENSEIGNEMENTS AUX PARTICIPANT.E.S

Votre participation consiste à être exposés à une affaire criminelle. Après avoir lu attentivement cette affaire, vous devrez répondre à un ensemble de questions, dont certaines permettront de mieux vous connaître.

Les réponses aux questions ainsi que les renseignements que vous nous donnerez resteront strictement confidentiels.

Votre participation ne relève d'aucun risque en particulier. Vous pourrez contribuer à l'avancement des connaissances sur la prise de décision en matière de justice.

Votre participation à cette recherche est entièrement volontaire et vous pouvez à tout moment vous retirer de la recherche et décider de quitter le questionnaire sans soumettre vos réponses.

Votre participation ne fera l'objet d'aucune compensation.

CONSENTEMENT

Je déclare avoir pris connaissance des informations ci-dessus, avoir obtenu les réponses à mes questions sur ma participation à la recherche et comprendre le but, la nature, les avantages, les risques et les inconvénients de cette recherche.

Je comprends que je peux prendre mon temps pour réfléchir avant de donner mon accord ou non à participer à cette recherche.

Je comprends que je peux poser des questions à l'équipe de recherche et exiger des réponses satisfaisantes.

Je comprends qu'en participant à ce projet de recherche, je ne renonce à aucun de mes droits ni ne dégage les chercheurs de leurs responsabilités.

J'ai pris connaissance du présent formulaire d'information et de consentement et je consens, après réflexion, à participer à cette recherche.

Pour toute question relative à l'étude, ou pour vous retirer de la recherche, veuillez communiquer avec Mickael Ballot par courriel à l'adresse mickael.ballot@univ-rennes2.fr, et Anta Niang par courriel à l'adresse anta.niang@univ-rennes2.fr.

J'accepte

Je refuse

Encadré B2. Exemple fiche d'inscription (étude 5)

Fiche d'inscription pour participation à une étude sur la mise en place d'un Jeu-Concours

Nous recherchons des participants volontaires dans le cadre de la mise en place d'un jeu-concours étudiant. Cette étude vise à évaluer l'utilisabilité de l'interface et l'expérience utilisateur lors du jeu. La participation est libre et ne fait pas l'objet d'une gratification. La passation dure environ 20-30 minutes

Pour vous inscrire, veuillez noter Nom, Prénom, numéro de téléphone (afin d'envoyer un SMS de rappel pour le rdv ou pour annuler en cas d'imprévu) sur le créneau de votre choix.

Contact : ballot.mickael@gmail.com

Encadré B3. Formulaire de consentement éclairé (post-expérimental) étude 5

Vous avez participé à un projet de recherche organisé par le *Laboratoire de Psychologie : Cognition, Comportement, Communication* (LP3C – EA 1285, Université Rennes 2). Le but de cette étude est de comprendre les mécanismes de l'obéissance. Vous avez été mis dans la situation d'un jeu-concours factice lors duquel il vous était demandé de poser des questions à un candidat factice et de le punir en cas d'échec. 3 versions de la situation étaient possibles : il vous était soit demandé de collaborer avec la « fondation », soit avec le « candidat, soit avec « l'organisateur ». Cette étude vise à déterminer si l'obéissance et la désobéissance peuvent reposer sur un principe de « collaboration » active. La situation était factice, donc aucun argent réel n'a été manipulé et le candidat du jeu-concours n'existait pas. Le matériel utilisé ainsi que les données récoltées ont un objectif scientifique et au seul usage de cette étude. Les données seront exploitées uniquement à des fins de traitement statistique, sans aucune mention d'informations personnelles vous concernant. Les résultats de tous les participants à l'étude seront traités de façon simultanée. Les données recueillies seront analysées à des fins de recherche, pour répondre aux objectifs scientifiques de l'étude. Elles pourront être publiées dans des revues spécialisées ou faire l'objet de présentations et de discussions scientifiques. Le promoteur et l'investigateur principal s'engagent à préserver absolument la confidentialité et le secret professionnel pour toutes les informations collectées dans le cadre de l'étude, qu'elles soient ou non en rapport avec l'objectif de la recherche (Titre I, articles 7, 8, 19, 21, 26 et Titre III, articles 44 et 50 du *Code de Déontologie des Psychologues* – France, 2012). Toutes les données vous concernant seront conservées de façon anonyme. La transmission de ces données à des tiers, par exemple pour l'expertise ou la publication scientifique, sera elle aussi anonyme. Le traitement informatique ne permettra pas votre identification ultérieure ; de ce fait, il n'entre pas dans le cadre de la loi n°78-17 du 6 janvier 1978 dite « Loi informatique et libertés » : les droits d'accès et de rectification ne sont pas recevables. Si vous souhaitez plus d'informations, n'hésitez pas à poser vos questions à la personne responsable du projet.

Maintenant que vous connaissez l'objet d'étude de cette recherche, nous avons besoin que vous confirmiez votre accord pour l'usage scientifique des données récoltées.

Je déclare accepter, librement, et de façon éclairée de laisser le Laboratoire de Psychologie : Cognition, Comportement, Communication (LP3C) utiliser les données recueillies, dans les conditions précisées ci-dessus. Je peux retirer mon consentement à tout moment.

Fait à Rennes, le

Signatures :

Le participant

L'investigateur

2.2. Matériel

Encadré B4. Vignette de cas criminel (étude 3)

Mis en examen : M. C

Qualification : Complicité de meurtre

N° du jugement : 1985/03

M. T est un homme âgé de 20 ans, célibataire, et vivant au domicile de sa mère à Rennes. Il travaille depuis environ deux ans comme vendeur au sein d'une bijouterie située dans le centre-ville. Le 16 mars 2017, aux alentours de 18h, des officiers de police sont appelés à se rendre sur les lieux de la bijouterie. Sur place, ils découvrent M. T, arme au poing, près du corps d'un jeune homme gisant au sol. Ils parviennent à interpellier l'homme armé et le conduisent au tribunal de police le plus proche. La victime est conduite d'urgence à l'hôpital, mais décède au vu de la gravité de ses blessures. M. T est alors, à la demande du Procureur de la ville, placé immédiatement en garde à vue. Lors de son interrogatoire, ce dernier passe aux aveux.

Une instruction est alors ouverte afin de déterminer les circonstances exactes du crime. Les analyses médico-légales réalisées sur les lieux du crime révèlent également la présence de traces d'ADN correspondant à M. T sur le corps de la victime. Une perquisition est organisée au domicile de M. T. Au cours de cette perquisition, les officiers de police découvrent un document contenant le numéro d'un club de tirs.

Les policiers procèdent à l'identification de l'arme de crime qui se révèle appartenir à un certain M. C. M. C est alors placé en garde à vue et son domicile perquisitionné. Au cours de cette perquisition, les policiers découvrent la présence d'une boîte de munitions correspondant à l'arme du crime. Au cours de son interrogatoire, il s'avère que M. C a fait récemment l'objet d'un licenciement économique et ne travaille plus depuis quelques mois. Après quelques heures, M. C avoue avoir fourni l'arme du crime à M. T, mais nie toute implication dans le braquage de la bijouterie, affirmant avoir passé la journée à son domicile.

Au vu des éléments recueillis, le juge d'instruction décide d'inculper M. T pour meurtre et M. C pour complicité de meurtre, les deux hommes étant ainsi exposés à une peine pouvant aller jusqu'à 30 ans d'emprisonnement.

Le procès de M. T s'est tenu le 18 septembre 2018 devant le tribunal de Rennes. **[Interrogée durant le procès, la mère de M. T est invitée à témoigner. Celle-ci affirme que son fils serait sous l'influence de M. C. D'après elle M. T aurait, depuis sa rencontre avec M. C, changé son comportement et se serait isolé progressivement de ses amis et de sa famille. Selon elle, de nature sociable et calme, son fils n'aurait jamais été capable d'un tel crime. Elle explique que M. C avait besoin d'argent et qu'il a dû profiter de la relation paternelle qu'il entretenait avec M. T pour qu'il commette cet acte à sa place.]**

À l'issue du procès, M. T a été condamné à 15 ans d'emprisonnement.

M. C, quant à lui, devrait comparaître devant la cour d'assises de Rennes le 24 mars 2019

Encadré B5. Description de l'expérience de Milgram (étude 4)

Point de vue Acteur : « Cette étude porte sur la relation entre un expérimentateur et un sujet dans une expérience de psychologie **sur l'effet de la punition sur l'apprentissage**. L'expérimentateur **dit** que l'expérience porte sur l'effet de la punition sur l'apprentissage : un élève doit apprendre des couples de mots que lui donne un professeur. Quand l'élève se trompe, le professeur doit le punir. Au cours de l'expérience, si le professeur hésite à continuer, l'expérimentateur prononce la phrase suivante pour qu'il continue. Quatre phrases distinctes vous seront présentées l'une après l'autre. Pour chacune d'entre elles, imaginez qu'il s'agit de la phrase prononcée par l'expérimentateur, puis répondez aux questions. »

Point de vue Observateur : « Cette étude porte sur la relation entre un expérimentateur et un sujet dans une expérience de psychologie **sur la soumission à l'autorité**. L'expérimentateur **fait croire au sujet** que l'expérience porte sur le rôle de la punition dans l'apprentissage : un élève doit apprendre des couples de mots que lui donne un professeur (**le sujet de l'expérience**). Quand l'élève se trompe, le professeur doit le punir. **En fait, l'élève est un compère de l'expérimentateur et il fait intentionnellement des erreurs afin de savoir jusqu'où le professeur acceptera de le punir**. Au cours de l'expérience, si le professeur hésite à continuer, l'expérimentateur prononce la phrase suivante pour qu'il continue. Quatre phrases distinctes vous seront présentées l'une après l'autre. Pour chacune d'entre elles, imaginez qu'il s'agit de la phrase prononcée par l'expérimentateur, puis répondez aux questions. »

Encadré B6. Texte de présentation de l'étude 5

Page 1 : La fondation « Aid.Etud. » dispose, chaque année, de 150 000 € qu'elle distribue pour financer des formations. Pour répartir ces 150 000 € et attribuer des bourses, elle organise des épreuves. Les bourses peuvent être importantes, ce qui attire les candidats, cependant le montant de la bourse qu'ils peuvent gagner dépend de leur réussite aux épreuves.

Actuellement, 17 candidats (sur 52 inscrits cette année) ont passé ces épreuves. L'association a déjà distribué 50 000 € à ces 17 candidats (soit en moyenne 2940 €). Il lui reste 100 000 € à distribuer pour les 35 autres candidats inscrits cette année.

Vous allez gérer les épreuves du prochain candidat et déterminer le montant de sa bourse.

Exemples :

- S'il gagne 2880 €, la somme restante (97 120 €) sera mise en jeu pour les autres candidats.
- S'il ne gagne rien, 100 000 € seront mis en jeu pour les autres candidats
- S'il gagne tout, la distribution de bourses s'arrête, les autres candidats n'auront rien.

Vous collaborerez avec [l'organisateur / la fondation « Aid.Etud » / le 18e candidat], comprenez ses objectifs et prenez en charge ses intérêts.

Page 2 : Dans votre coopération avec [l'organisateur / la fondation / le candidat] et afin de répartir les bourses, vous testerez le candidat grâce à 12 épreuves.

Chaque épreuve consiste en une question que vous lui poserez. Le candidat disposera de 15 secondes pour trouver la bonne réponse parmi celles proposées.

Vous pourrez choisir combien de réponses fausses sont proposées en plus de la réponse correcte : 7 réponses fausses (difficile), 13 réponses fausses (très difficile) ou 21 réponses fausses (extrêmement difficile).

Le candidat dispose d'un potentiel de 100 000 € au départ.

À chaque réponse fautive, vous lui débitez le montant associé à la question posée.

Chaque candidat est impliqué dans ce jeu, il a révisé les matières testées dans ces épreuves et espère obtenir une bourse.

Avant de commencer, rappelez-vous que vous coopérez avec [l'organisateur / la fondation / le candidat], son objectif est [le respect des règles / de distribuer un maximum de bourses significatives / d'obtenir le maximum pour sa bourse].

2.3. Mesures

Encadré B7. Mesures étude 2

Que pensez-vous de cette situation et de la conduite de l'infirmière ?

(Comment l'expliquez-vous ?, A-t-elle raison ?, ...)

.....

.....

.....

.....

.....

Pensez-vous que l'infirmière a eu raison de respecter la demande du médecin ? OUI NON

Selon vous, quelle proportion d'infirmières/infirmiers en général acceptera une telle demande d'un médecin ? (de 0 à 100%)%

Vous-même, accepteriez-vous une telle demande ? OUI NON

Quelle part de responsabilité attribuez-vous au médecin et à l'infirmière dans l'évolution de l'état du patient ?

(Répartissez 100% de la responsabilité)

Protagoniste	Médecin	Infirmière	Total
Responsabilité%%	100%

Encadré B8. Mesures détermination de la peine de M.C (complice) (étude 3)

Consigne : Pour chacune des questions ci-dessous, indiquez maintenant la durée d'emprisonnement à laquelle vous voudriez condamner M. C (sachant que la peine maximale qu'un juge peut imposer pour ce type de crime est de 30 ans d'emprisonnement).

Inscrivez 0 si vous considérez que M. C ne doit pas être emprisonné.

Mesure :

	Nombre d'années d'emprisonnement
Quelle sentence (ou peine) attribueriez-vous à M.C ?	<input type="text"/>
Quelle sentence minimale trouveriez-vous acceptable pour M.C ?	<input type="text"/>
Quelle sentence maximale trouveriez-vous acceptable pour M.C ?	<input type="text"/>

Encadré B9. Mesures détermination de la peine de M.T (auteur) (étude 3)

Pensez-vous que la peine prononcée à l'encontre de M.T était adaptée ?

- Oui
- Non

Cochez la réponse correspondant à votre choix, sur une échelle allant de 0 (pas du tout adaptée) à 10 (totalement adaptée)

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
A quel point pensez-vous que la peine prononcée à l'encontre de M.T était adaptée ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Indiquez ci-dessous les raisons pour lesquelles vous pensez que la peine prononcée à l'encontre de M.T était adaptée ?

Indiquez ci-dessous les raisons pour lesquelles vous pensez que la peine prononcée à l'encontre de M.T n'était pas adaptée ?

Pour chacune des questions ci-dessous, indiquez la durée d'emprisonnement à laquelle vous auriez condamné M.T (sachant que la peine maximale qu'un juge peut imposer pour ce type de crime est de 30 ans d'emprisonnement).

Inscrivez 0 si vous considérez que M.T n'aurait pas dû être emprisonné.

	Nombre d'années d'emprisonnement
Quelle sentence (ou peine) attribueriez-vous à M.T ?	<input type="text"/>
Quelle sentence minimale trouveriez-vous acceptable pour M.T ?	<input type="text"/>
Quelle sentence maximale trouveriez-vous acceptable pour M.T ?	<input type="text"/>

Encadré B10. Mesures de perception des incitations (étude 4)

Consigne (exemple) : « Phrase de l'expérimentateur : " Allez, continuez." Indiquez dans quelle mesure cette phrase de l'expérimentateur correspond à chaque caractérisation ci-dessous sur une échelle allant de 1 = "pas du tout" à 7 = "totalement". »

Items :

- Un ordre
- Un rappel des besoins de l'expérience
- Une requête
- Une justification pour continuer
- Une motivation pour continuer
- Une demande de coopération
- Une tentative de manipulation
- Une tentative d'intimidation

Encadré B11. Mesures de perception de la relation expérimentateur-professeur (étude 4)

Consigne : « Les questions suivantes portent sur votre perception de la relation entre l'expérimentateur et le professeur.

Veuillez indiquer votre degré d'accord avec chacune de ces propositions concernant la relation expérimentateur professeur sur une échelle allant de 1 = "pas du tout d'accord" à 7 = "tout à fait d'accord". »

Items :

- L'expérimentateur et le professeur forment un groupe
- L'expérimentateur et le professeur collaborent pour accomplir une tâche commune
- L'expérimentateur motive le professeur
- L'expérimentateur ment au professeur
- L'expérimentateur manipule le professeur
- L'expérimentateur et le professeur ont le même objectif
- L'expérimentateur décide, le professeur exécute
- L'expérimentateur et le professeur sont interchangeables
- La relation entre l'expérimentateur et le professeur est une relation de coopération
- La relation entre l'expérimentateur et le professeur est une relation hiérarchique
- La relation entre l'expérimentateur et le professeur est une relation de confiance

Encadré B12. Mesures d'implication et de responsabilité (étude 4)

Consigne générale : « Imaginez maintenant que le professeur continue l'expérience suite à la phrase de l'expérimentateur. L'élève est alors blessé par les punitions.

Les questions suivantes portent sur votre perception de l'implication et de la responsabilité de l'expérimentateur, du professeur et de l'élève dans l'état de l'élève. »

Consigne implication rôle : « Indiquez dans quelle mesure les actions suivantes correspondent au rôle de chacun dans l'expérience et ses conséquences sur l'état de santé de l'élève.

Choisissez vos réponses sur une échelle allant de 1 = Pas du tout à 7 = Totalement »

	Expérimentateur	Professeur	Elève
Décide	1 2 3 4 5 6 7	1 2 3 4 5 6 7	1 2 3 4 5 6 7
Choisit	1 2 3 4 5 6 7	1 2 3 4 5 6 7	1 2 3 4 5 6 7
Agit	1 2 3 4 5 6 7	1 2 3 4 5 6 7	1 2 3 4 5 6 7

Consigne distribution de responsabilité : « Distribuez la responsabilité des conséquences de l'expérience (blessures de l'élève) parmi l'expérimentateur, le professeur et l'élève.

Indiquez un pourcentage de responsabilité pour chacun des protagonistes. Le total doit faire 100%. »

	Expérimentateur	Professeur	Elève	Total
Responsabilité	...%	...%	...%	100%

Encadré B13. Mesure d'attribution de responsabilité (étude 5)

Quelle est la responsabilité de chacun pour la bourse finalement attribuée au candidat 18 ?

Attribuez le pourcentage de responsabilité de chacun des protagonistes du jeu-concours



Titre : Des conceptions scientifiques de l'influence aux interprétations de sens commun : le cas paradigmatique de la soumission à l'autorité de Milgram

Mots clés : Soumission à l'autorité ; Influence sociale ; Représentations sociales ; Milgram ; sens commun

Résumé : La soumission à l'autorité de Milgram est un pilier de la psychologie sociale. De nombreuses critiques de ce modèle et des théories concurrentes ont émergé depuis une soixantaine d'années. Celles-ci réfutent le caractère passif de l'obéissance et soulignent les failles d'une conception individualiste de l'influence. De plus, de multiples recherches mettent en saillance le rôle de la similarité (e.g. normes, croyances, objectifs) dans le rapport d'influence, faisant écho à la société dans laquelle sont insérés les individus. Dans le cadre de cette thèse, l'objectif est de dissocier la relation d'autorité de ses interprétations de sens commun. La partie empirique vise, d'une part, à examiner le contenu, les déterminants et les conséquences des interprétations naïves d'une situation d'obéissance (études 1-3). D'autre part, les deux dernières études de cette thèse (études 4 et 5) examinent le rôle des processus de collaboration dans le paradigme de Milgram. Dans l'ensemble, ces études permettent de dégager plusieurs résultats. L'analyse des textes du corpus met en évidence une prédominance de discours en faveur d'une interprétation aveugle et passive de l'obéissance (i.e. version de Milgram) (étude 1).

Si cette interprétation passive est fréquemment mobilisée pour expliquer une situation d'obéissance, certains facteurs comme les conséquences de l'acte ou encore la relation autorité-subordonné viennent moduler cette interprétation (étude 2). L'étude 3 étend ces résultats dans un contexte de « crime sous influence » en mettant en évidence le rôle d'un témoignage suggérant une relation d'emprise dans la détermination d'une peine. L'étude 4 met en évidence que la perception des incitations (collaboration / domination) varie selon le pronom (nous vs. vous) et que cet effet a des conséquences sur l'interprétation de la relation expérimentateur-sujet. Enfin, si notre induction expérimentale en matière de collaboration n'a pas les effets attendus, des liens de corrélations entre les indicateurs de collaboration et l'obéissance ont été obtenus (étude 5). L'ensemble de ces résultats est discuté en référence aux deux conceptions de l'influence (i.e. conception individualiste vs. sociale). La pertinence de se focaliser sur le point de vue des observateurs (vs. des sujets) et d'étudier les discours dans un contexte plus écologique (e.g. entreprise, milieu militaire) est également abordée.

Title : From scientific conceptions of influence to common-sense interpretations: the paradigmatic case of Milgram's obedience to authority

Keywords : Obedience to authority ; Social Influence ; Social Representations ; Milgram ; Common-sense

Résumé : The Milgram's obedience to authority stands as a cornerstone within the realm of social psychology. Over the span of approximately sixty years, a multitude of criticisms regarding this model, alongside competing theories, have surfaced. These critiques challenge the notion of obedience as passive and emphasize the limitations of an individualistic conception of influence. Furthermore, myriad inquiries highlight the role of similarity (e.g., norms, beliefs, objectives) in the dynamics of influence, echoing the societal milieu in which individuals are embedded. Within the framework of this thesis, the objective is to disentangle the authority relationship from its common-sense interpretations. The empirical section aims, firstly, to examine the content, determinants, and consequences of naive interpretations of an obedience situation (studies 1-3). Secondly, the last two studies (studies 4 and 5) delve into the role of collaborative processes within the Milgram paradigm. Collectively, these studies yield several key findings. The textual corpus analysis unveils a prevailing inclination towards endorsing a blind and passive interpretation of obedience (i.e., Milgram's version) (study 1).

While this passive interpretation is frequently invoked to explicate an obedience scenario, certain factors such as the consequences of the act or the authority-subordinate relation modify this interpretation (study 2). Study 3 extends these outcomes into a "crime under influence" context, spotlighting the role of a testimony implying a dominance relationship in sentencing. Study 4 reveals that the perception of prods (collaboration / domination) fluctuates based on pronoun usage (we vs. you), exerting consequential effects on the interpretation of the experimenter-subject relationship. Finally, though our experimental collaboration induction does not yield the anticipated effects, correlations between collaboration indicators and obedience have been collected (study 5). The implications of these findings are discussed within the framework of the contrasting conceptions of influence (i.e., individualistic vs. social). Additionally, the pertinence of focusing on observers' perspectives (as opposed to subjects) and investigating discourses within a more ecologically contextualized setting (e.g., corporate, military milieu) are also addressed.