

**UNIVERSITE DE RENNES 2 - HAUTE BRETAGNE -  
UFR DE SCIENCES HUMAINES**

**THESE pour l'obtention du grade de  
DOCTEUR DE L'UNIVERSITE DE RENNES 2**

**Discipline : Psychologie (sociale)**

présentée et soutenue publiquement par

**Philippe ROBERT**

*Le 16 décembre 2000*

**ETUDE DES INDICATEURS RELATIFS A LA CONNAISSANCE DESCRIPTIVE ET  
EVALUATIVE DES PERSONNES : LES COMPORTEMENTS D'UNE PERSONNE  
ET LES COMPORTEMENTS ATTENDUS A L'EGARD D'UNE PERSONNE.**

**Membres du jury :**

Pr Nicole **DUBOIS** (Université de Nancy II)

Pr Eva **DROZDA-SENKOWSKA** (Université de Paris X Nanterre)

Mcf Gérard **GUINGOUAIN** (Co-directeur, Université Rennes 2)

Pr François **LE POULTIER** (directeur, Université Rennes 2)

Pr Guido **PEETERS** (Université Catholique de Leuven, Belgique)

## **Remerciements,**

Ce travail est le résultat d'une longue collaboration avec quelques personnes sans lesquelles il n'aurait certainement pas abouti. François Le Poulitier m'a permis de bénéficier de moyens, d'une infrastructure et d'une méthodologie d'étudiant en thèse, Gérard Guingouain d'une confiance, d'un suivi à toute épreuve et d'idées toujours très stimulantes dans le domaine du montage des expériences qui figurent dans ce travail. Je leurs adresse toute ma reconnaissance.

Beaucoup d'autres ont permis de stimuler la motivation nécessaire à l'achèvement de ce document et la réalisation des recherches qu'il contient. Johann Bigot, Gwénaëlle Le Dreff, Alain Cerclé, Pascale Gosselin, Alain Somat et Cyril Tarquinio font partie de ceux là, ainsi que tous les étudiants qui ont accepté de participer à mes travaux.

Merci aussi à tous les membres du CIBC 22, avec qui j'ai beaucoup de plaisir à travailler et qui ont toujours eu la délicatesse de ne jamais opposer recherche fondamentale à recherche appliquée (merci Irène pour tes corrections, Michèle pour ma disponibilité).

Je ne voudrais pas oublier certains membres de l'équipe de l'IUT de Vannes (Techniques de Commercialisation) et de Rennes (Gestion des Entreprises et des Administrations) avec qui j'ai eu beaucoup de plaisir à découvrir le métier d'enseignant. Merci également à l'équipe du laboratoire de psychologie générale et différentielle de Rennes pour la sympathie dont ils ont su faire preuve à certains moments.

Merci à Jean Nicolas Gauchet de l'AFPE pour sa capacité à susciter des réflexions théoriques toujours très pertinentes, à Dominique Gelpe de l'AFPA qui a eu la gentillesse de me communiquer bon nombre de références.

Merci à ceux sur "qui on peut compter quand on a besoin d'un coup de main", Bertrand, Erwan et les autres, Annie pour ton implication dans les corrections.

Enfin, et se sera tout, merci à Marie, à mes parents, qui ont su endurer les affres liées à ce travail.

A mes parents et grands parents,  
à Marie,  
à Margot et Louise.

**Sommaire**

Introduction générale	8
<b>Chapitre 1 : De l'hégémonie des traits dans les pratiques évaluatives à l'évaluation de l'exactitude des jugements</b>	10
1.1. L'intérêt porté à la personnalité par les praticiens de l'évaluation	10
1.1.1. La personnalité comme concept central de l'évaluation : l'exemple des compétences	11
1.1.2. Fréquence d'utilisation des instruments d'évaluation	12
1.1.3. Critères de choix et qualités métriques	13
1.1.3.1. Approche des qualités métriques	13
1.1.4. Performances de quelques outils d'évaluation de la personnalité	14
1.1.4.1. Les techniques d'entretien	14
1.1.4.2. Les analyses de l'écriture	17
1.1.4.3. Les tests et inventaires de la personnalité	18
1.1.5. La prépondérance des traits dans les pratiques évaluatives	19
1.1.6. Du psychologue professionnel au psychologue naïf : conclusion sur l'usage des traits dans les descriptions personnologiques	19
1.2. Les considérations scientifiques à l'égard de la personnalité	20
1.2.1. Approche des études sur la personnalité : Les conceptions basales	21
1.2.2. La conception classique : les traits comme des explications comportementales	22
1.2.3. La conception situationniste : Une remise en cause de la cohérence comportementale	23
1.2.4. Le courant interactionniste	24
1.2.5. Vers la prise en compte de nouvelles variables dans le statut de la personnalité	26
1.3. Les travaux sur l'exactitude du jugement personologique	27
1.3.1. Les prémices des travaux sur l'exactitude	27
1.3.2. Les conceptions récentes sur l'exactitude	28
1.3.3. La question du degré de connaissance de la cible sur le consensus	29
1.3.4. Différences dans le degré de jugeabilité des traits	30
1.3.5. La désirabilité des traits comme une composante majeure du consensus	32
1.3.6. Les facteurs permettant d'élever le niveau d'exactitude des jugements	34
1.3.7. Conclusion des travaux sur l'exactitude	35
<b>Conclusion du premier chapitre</b>	37
<b>Chapitre 2 : Les modélisations de l'inférence des traits dans la cognition sociale: vers une connaissance fondée sur la valeur</b>	39
2.1. Les pré-requis sur la notion de catégorisation : Les conceptions de Rosch (1978)	39
2.2. Vers la prise en compte de la notion de valeur dans les inférences de traits	41
2.2.1. La question des inférences spontanées de traits	42
2.2.1.1. Remise en cause de la spontanéité des inférences	42
2.2.1.2. L'impact de la valeur culturelle	43
2.2.1.3. Conclusion sur les inférences spontanées de traits	44
2.2.2. Les travaux sur l'inférence dispositionnelle	45
2.2.2.1. Le modèle de Trope : l'implication d'une source pas seulement comportementale	45
2.2.2.2. Le modèle de Reeder (1993): l'importance de la relation trait- comportements	47
2.2.2.3. Conclusion sur les travaux de l'inférence dispositionnelle	51
2.2.3. L'expression de la valeur dans les travaux sur la formation d'impression et la mémoire des personnes	52
2.3. Des conceptions de Salomon Asch à la notion de schéma	52
2.3.1. La structure évaluative des Théories Implicites	53
2.3.2. La notion de schéma dans la perception des personnes	54
2.3.3. Les conditions d'expression des schémas comme base des jugements de personnalité	55
2.3.3.1. Les travaux sur la mémoire des personnes	56
2.3.3.2. L'impact des jugements catégoriels dans le produit de la formation des impressions	57
2.3.3.3. Les conditions d'activation d'un schéma : L'effet de mémoire implicite peut-il rendre compte d'un amorçage selon une composante évaluative?	59
2.3.3.4. Conclusion sur l'influence des schémas dans la perception des personnes	61
2.4. Quelques éléments en faveur d'une autre conception des traits de personnalité : le statut particulier des catégories sociales	62
2.4.1. Une autre conception de la catégorisation : vers une nécessaire plasticité des règles d'utilisation des catégories	63
<b>Conclusion du second chapitre</b>	65

<b>Chapitre 3 : Les traits de personnalité comme l'expression de la valeur sociale</b>	67
3.1. Les études sur la valeur dans le cadre de la psychologie sociale	68
3.1.1. Quelques Définitions de la notion de valeur	69
3.1.2. Valeur et personnalité : Les travaux de Milton Rokeach	70
3.1.3. Valeur et croyances : à propos des jugements de valeur et de réalité	72
3.1.4. Conclusion des travaux sur la notion de valeur	74
3.2. Une conception de la catégorisation en faveur d'une connaissance orientée par l'expression de la valeur	74
3.2.1. Valeur et prototypie : la conception de George Mandler	75
3.2.2. Les déterminants de la valeur dans les jugements perceptifs : l'approche New-Look	75
3.2.3. Les travaux de James Gibson : le concept d'affordances	77
3.2.4. Conclusion sur l'influence de la valeur dans les processus de perception sociale	79
3.3. Vers l'identification de traits plus reliés à une composante évaluative	82
3.3.1. L'hypothèse d'un continuum dans la qualité descriptive des traits au sein de la taxonomie	80
3.3.2. Valeur, traitement de la valeur et trait de personnalité : quelques résultats issus d'études différentielles	81
3.3.3. Conclusion sur la qualité descriptive des traits et leur possible lien à une dimension évaluative en terme de traitement de la valeur sociale	83
3.4. Deux conceptions de la connaissance des personnes dévolues à l'expression de la valeur	83
3.4.1. Les travaux de Guido Peeters : la conception évaluative des traits en terme d'approche ou d'évitement	84
3.4.2. Les travaux de Beauvois et Dubois : l'expression de la valeur personnnologique en terme d'utilité sociale	86
3.4.2.1. La sur-accentuation du poids causal de l'acteur comme l'effet d'une norme sociale : la norme d'internalité	87
3.4.2.2. L'hypothèse d'une centration du psychologue naïf sur les utilités sociales	89
3.4.2.3. L'identification de traits évaluatifs et descriptifs : Les acquis	90
3.4.2.4. Les travaux basés sur des indicateurs comportementaux des registres évaluatifs et descriptifs	91
3.4.2.4.1. Les résultats issus du paradigme de décision sémantique : Quelle est la force du lien en mémoire sémantique entre les comportements CC, CA et les traits ?	92
3.4.2.4.2. Les travaux réalisés dans le cadre de la mémoire des personnes : Le statut en mémoire des comportements CC et CA est-il équivalent ? Quel est le registre privilégié dans l'objectif de rendre compte d'une impression sur une personne ?	93
3.4.2.4.3. Conclusion sur l'hypothèse d'un traitement de la valeur structuré par l'extraction des utilités sociales	95
<b>Conclusion du troisième chapitre</b>	95
<b>Chapitre 4 : Présentation de la problématique et du matériel expérimental</b>	97
4.1. Problématique et hypothèse générale	97
4.2. Présentation générale des expériences	100
4.3. Deux études préalables sur la capacité d'expression des indicateurs comportementaux CC et CA aux deux formes de connaissances évaluative et descriptive dans un paradigme de formation d'impression (expériences 1 et 2)	101
4.3.1. Construction du matériel	101
4.3.1.1. Obtention de la liste des traits et des comportements	102
4.3.1.2. Contrôle de l'instanciation des traits à partir des comportements	102
4.3.1.3. Réduction de la liste à deux comportements CC et CA	102
4.3.1.4. Détermination de la polarité des traits	103
4.3.2. Construction des amorçages selon un contexte évaluatif et descriptif	103
4.3.3. Hypothèses	104
4.4. <i>Présentation de la première étude (expérience 1)</i>	104
4.4.1. Résultats et interprétation	105
4.4.2. Conclusion de la première étude (expérience 1)	106
4.4.2.1. Résultats de l'échelonnement multidimensionnel	106
4.4.3. Discussion de la première étude (expérience 1)	107
4.5- <i>Présentation de la seconde étude (expérience 2)</i>	108
4.5.1. Procédure expérimentale	108
4.5.2. Présentation des résultats et interprétation	109
4.5.3. Conclusion de la deuxième étude (expérience 2)	111
<b>Conclusion du quatrième chapitre</b>	111
<b>Chapitre 5 : Les conditions d'expression de la valeur en terme d'utilité sociale : Différences de sensibilité et d'expression des registres CC et CA dans les processus de formation d'impression (expériences 3 et 4)</b>	113
5.1. <i>Sensibilité des registres comportementaux CC et CA aux processus de formation d'impression et de mémorisation</i>	113

<i>(expérience 3)</i>	
5.1.2.Hypothèses	115
5.1.3.La population	115
5.1.4.Procédure expérimentale	115
5.1.5.Traitement des résultats	117
5.1.6.Résultats et analyses des restitutions comportementales conformes au type de registre contenu dans le portrait	117
5.1.7.Résultats et analyses des restitutions avec erreurs de registre	119
5.1.7.1.Analyse des erreurs de registres entre CA et CC	120
5.1.7.2.Analyse des erreurs de registre sur les traits	122
5.1.8.Conclusion de la première étude (expérience 3)	122
5.2. <i>Etude 2 : Différence d'expression de la polarité de l'impression induite par le type de comportements introduits dans la cible (expérience 4)</i>	123
5.2.1.Hypothèses	125
5.2.2.Déroulement de l'expérience	125
5.2.3.Analyse des résultats	127
5.2.3.1.Analyse des résultats sur les portraits positifs	128
5.2.3.2.Analyse des corrélations en portrait CC positif	130
5.2.3.3.Analyse des corrélations en portrait CA positif	130
5.2.3.4.Conclusion des résultats obtenus sur les évaluations des portraits positifs	131
5.2.3.5.Analyse des résultats sur les portrait négatifs	131
5.2.3.6.Analyse des corrélations en portrait CC négatif	132
5.2.3.7.Analyse des corrélations en portrait CA négatif	133
5.2.3.8.Conclusion des résultats obtenus sur les évaluations des portraits négatifs	133
5.2.4.Conclusion de la seconde étude (expérience 4)	133
<b>Conclusion et discussion du cinquième chapitre</b>	134
<b>Chapitre 6 : Influence du type de structuration des comportements CC et CA sur l'attribution de valeur sociale à une cible (expériences 5 et 6)</b>	136
6.1. <i>Première étude : Influence du type de structure CC, CA ou neutre sur l'attribution de valeur à une cible (expérience 5)</i>	137
6.1.1.Hypothèses	137
6.1.2.Procédure	138
6.1.3.La population	142
6.1.4.Traitements et présentations des résultats	142
6.1.5.Conclusion et discussion de la première étude (expérience 5)	147
6.2. <i>Seconde étude : Influence du type de structure CC ou CA sur l'attribution de valeur à une cible, sans modeling (expérience 6)</i>	149
6.2.1.Hypothèses	149
6.2.2.Procédure	149
6.2.3.Population	149
6.2.4.Présentation et interprétation des résultats	150
6.2.5.Conclusion et discussion de la seconde étude (expérience 6)	151
<b>Conclusion du sixième chapitre</b>	151
<b>Chapitre 7 : Propriétés d'énonciation de la valeur des traits en fonction de leur mode de définition proposée en terme d'absence ou de présence des comportements CC et CA (expérience 7)</b>	153
7.1.Problématique	154
7.2.Hypothèses	155
7.3.Déroulement expérimental	155
7.4.Traitement des résultats	157
7.5.Présentation des résultats et interprétation	158
7.5.1. <i>Comparaison des fréquences de sélections entre les conditions de présentation "comportements seuls" et "traits avec définition comportementale"</i>	158
7.5.2. <i>Comparaison des fréquences de sélection entre les conditions de présentation "traits seuls", "traits avec définition comportementale" et "comportements seuls"</i>	160
<b>Conclusion et discussion du septième chapitre (expérience 7)</b>	164
<b>Chapitre 8 : Propriétés d'énonciation de la valeur des traits dans un profil de recrutement en fonction de leur mode de définition CC ou CA et de l'influence d'une perspective d'interaction sociale (expériences 8 et 9)</b>	165
8.1. <i>Première étude : Influence de la présence ou de l'absence d'une perspective d'interaction sociale à la cible, sur le jugement de la pertinence de traits définis par un CC ou un CA dans la construction d'un profil de recrutement (expérience 8)</i>	167
8.1.1.Hypothèses	167

8.1.2.Descriptif de l'expérience	168
8.1.3.Traitement et interprétation des résultats	170
8.1.3.1.Analyse des résultats sur les traits (décomposition de l'interaction générale)	172
8.1.4.Conclusion et discussion de la première étude (expérience 8)	173
8.2.Seconde étude : Influence de la présence ou de l'absence d'une perspective d'interaction sociale à la cible, sur la sélection de traits définis par un CC ou un CA dans le but de construire un profil de recrutement (expérience 9)	174
8.2.1.Hypothèses	174
8.2.2.Traitement et interprétation des résultats	175
8.2.3.Conclusion et discussion de la seconde étude (expérience 9)	178
<b>Conclusion et discussion du huitième chapitre</b>	178
<b>Synthèse et discussion générale</b>	180

## **- Introduction générale -**

Le travail présenté dans ce document a pour objet d'étude la connaissance personnologique. Il trouve son origine dans une conception proposée par Beauvois et Dubois (1991) qui postule l'expression d'un double niveau de connaissance des traits, qui a depuis été largement développé dans le courant de la cognition sociale francophone.

Cette conception suppose que les traits de personnalité, en tant que catégories sociales, sont tout autant dévolus à l'expression d'une connaissance formatée par la valeur et les utilités sociales que par les caractéristiques descriptives d'une cible. Ce travail concerne donc plus largement les activités de description ou d'évaluation de la personnalité telles qu'il est courant de les rencontrer dans les pratiques quotidiennes. Son objectif est centré sur une contribution à l'étude de deux registres comportementaux (CA et CC) comme indicateurs d'une connaissance évaluative ou descriptive. Il s'agit plus spécifiquement de tester l'hypothèse selon laquelle ces deux registres comportementaux renvoient spécifiquement à ces deux modalités de la connaissance et d'en évaluer la pertinence quant à l'expression des traits permettant de véhiculer ces deux types de connaissances.

Cette thèse s'articule autour de huit chapitres dont trois sont consacrés à la présentation de la partie théorique et cinq à la partie expérimentale.

Le premier chapitre aborde largement les différentes techniques d'évaluation les plus courantes de la personnalité, en permettant d'examiner la validité de celles fondées sur l'extraction de traits. Il s'ensuit une présentation des différents courants d'études à l'origine de la conception des traits, incontournable, parce que trop souvent occultée dans les travaux en psychologie sociale. Outre le fait qu'ils permettent de comprendre les origines des différentes conceptions sur les traits, ils offrent aussi l'avantage de recentrer le débat sur un nécessaire élargissement de ces conceptions. Ce premier chapitre se clôture par une revue de questions consacrée aux travaux réalisés sur l'exactitude du jugement. Ce courant d'étude, récemment relancé par les auteurs outre Atlantique, a connu ces dernières années un regain d'intérêt. Il permettra de mettre en évidence l'idée que la production de traits de personnalité n'est pas nécessairement et uniquement concernée par la détection d'observables comportementaux et que, somme toute, le degré d'exactitude atteint par les descriptions formulées autour de traits est assez faible.

Le second chapitre est introduit par un rappel des conceptions sur la notion de catégorisation, en tant que modélisation de l'organisation de l'information en mémoire, largement partagée dans les travaux sur la personnologie. Cette présentation est suivie

par une revue de questions des différents courants d'études de l'inférence des traits plus spécifique au courant de la cognition sociale. Elle a pour objectif de démontrer que malgré des modélisations très cognitives de cette inférence, celles-ci ne peuvent faire l'impasse d'une référence à la notion de valeur pour expliquer l'utilisation des traits dans les jugements de personnalité.

Le troisième chapitre est consacré aux travaux sur la notion de valeur et ses différentes acceptions. Il est introduit par une revue de questions générale de la notion de valeur sociale, avant d'aborder les travaux plus centrés sur la valeur dans le domaine de la psychologie. Il permet en outre de présenter une conception de la catégorisation organisée par la valeur, avant d'aborder deux conceptions de la valeur dans le domaine de la psychologie, dont celle dévolue à la notion d'utilité sociale. Ce dernier chapitre, de la partie théorique de ce travail, présente les résultats des précédents travaux issus de la conception de Beauvois et Dubois (1991). Il reprend les notions de connaissance évaluative et descriptive et présente les études consacrées à la manipulation des deux registres comportementaux CC et CA, considérés comme reliés à ces deux modes de connaissance. Ces résultats sont à l'origine des assises théoriques des cinq chapitres concernés par neuf études expérimentales proposées dans la partie empirique de ce travail.

Ces études permettent de tester l'hypothèse d'une validité des indicateurs concernés par les utilités (les comportements CA) de l'expression de la valeur sociale dans les jugements de personnalité. Elles sont réalisées à l'aide d'un paradigme de formation des impressions et d'un paradigme des juges, dont l'objectif est le plus souvent centré sur l'énonciation de la valeur d'une cible. Ces expériences ne se succèdent pas selon une déclinaison paradigmatique. Elles sont organisées selon cinq parties qui permettent de rendre compte d'une hypothèse spécifique à une problématique théorique.

Il sera question d'étudier la capacité des CC et CA à être respectivement liés à un mode de connaissance évaluatif et descriptif (chapitre 4), avant de s'enquérir de leur sensibilité aux processus de formation d'impression ou de mémorisation, et leur propriété à exprimer la valeur sociale dans le cadre d'un paradigme de formation d'impression (chapitre 5).

Le chapitre 6 présente deux expériences qui cherchent à démontrer que c'est le type de structuration des CA qui est à l'origine d'une meilleure énonciation de la valeur pour ces comportements.

Les deux chapitres suivants (chapitre 7 et 8) sont consacrés à l'étude du lien entre l'expression des traits et celle de ces mêmes traits définis à l'aide de comportements CC ou CA, voire sans définition. La première expérience (chapitre 7) permettra de tester l'idée de la pertinence des CA mais aussi des CC dans l'objectif d'énoncer la valeur d'une cible. Les deux suivantes manipulent l'influence de la présence ou de l'absence d'une perspective d'interaction sociale à la cible en plus d'étudier ce lien entre traits et CC CA.

La conclusion et la discussion de ces résultats cherchent à préciser et élargir la notion de CA comme indicateurs de la valeur sociale dans les jugements de personnalité à une notion d'expression de la connaissance centrée sur l'action.

## **- CHAPITRE 1 -**

### **DE L'HEGEMONIE DES TRAITS DANS LES PRATIQUES EVALUATIVES A L'EVALUATION DE L'EXACTITUDE DES JUGEMENTS**

"Un grand nombre des décisions importantes que doivent prendre les individus dans leurs environnements interpersonnels comme qui approcher, qui éviter, qui aider, à qui faire du tort, qui embaucher et qui détruire sont médiatisées par l'impression que l'on se forme des autres et la manière avec laquelle on interprète leurs comportements" (Duff et Newman, 1997).

#### **1 - 1 - L'INTERET PORTE A LA PERSONNALITE PAR LES PRATICIENS DE L'EVALUATION**

Les domaines qui s'intéressent à la personnalité sont nombreux, certainement aussi nombreux que les pratiques qu'ils recouvrent. Ces pratiques s'expriment sous les termes relativement communs que sont la description, l'évaluation, la formation des impressions, et leurs formes les plus courantes se rencontrent dans ce qui constitue le cadre de notre environnement quotidien : l'école, le travail, le milieu médical, la justice, etc. De la situation plus ou moins banale qui consiste à expliquer les comportements produits par un individu, à celle de l'instituteur tenu de remplir le carnet de notes de ses élèves en fin de trimestre, la description de la personnalité est une activité fréquente, à laquelle se livre volontiers le quidam, le psychologue amateur. Pourtant, sa forme la plus aboutie se rencontre dans un tout autre contexte qui est celui des cabinets de psychologues et professionnels de l'évaluation. S'il ne fait aucun doute que les descriptions personnologiques jouent un rôle évident dans la structuration et la compréhension de notre environnement quotidien, ces dernières adoptent néanmoins un statut différent dès lors qu'elles sont mises en œuvre par des professionnels. On doit distinguer au sein de ces applications professionnelles celles qui relèvent de champs généralement peu outillés comme le travail social, l'école, l'université, la justice, de celles dont les pratiques font l'objet d'investigations systématiques à l'aide de tests ou d'entretiens, et qui se rapportent pour une large part à des problématiques de recrutement, d'orientation, de bilan ou de formation professionnelle. Ce dernier point fera l'objet d'un premier développement. Il cherchera à rendre compte, parmi les méthodes d'évaluation couramment utilisées, de celles dont l'objectif vise plus particulièrement la description de la personnalité. La présentation de ces méthodes constituera aussi l'occasion de questionner leur validité dans le cadre de leurs applications.

### **1 - 1 - 1 - La personnalité comme concept central de l'évaluation : l'exemple des compétences**

L'intérêt considérable porté à l'évaluation ou à la description de la personnalité dans le domaine du travail n'est sans doute pas indépendant d'un contexte socio-économique difficile, favorisant une sélection draconienne dont les causalités apparaissent multiples et complexes. Le besoin de savoir-faire spécifiques dans l'entreprise, la quasi nécessité de mobilité professionnelle et la difficulté d'insertion liée au chômage sont quelques-uns des facteurs qui augmentent la demande d'évaluation. Le contexte d'intensification de la compétitivité des entreprises impose une flexibilité des équipes de production de plus en plus malléable pour faire face à une concurrence européenne, voire mondiale. L'adaptation de l'individu aux changements technologiques qui en découlent, son insertion dans de nouvelles équipes de travail et la nécessaire gestion des carrières constituent autant de paramètres qu'une entreprise ne peut ignorer dans la gestion de ses ressources humaines. Le terme ressources humaines n'est d'ailleurs pas anodin. Il positionne le facteur humain sur un plan équivalent aux autres ressources de l'entreprise (comme celles techniques, financières, etc..) et laisse donc supposer qu'il fait l'objet d'une forme de gestion ou d'évaluation similaire.

Dans ce cadre, les qualités du facteur humain au même titre que celles qui apparaissent nécessaires à la tenue d'un poste de travail, sont désignées par des ensembles de compétences. Ce terme générique regroupe à la fois des caractéristiques de la personnalité, des aptitudes et des connaissances nécessaires à l'exécution d'une tâche. Selon Levy-Leboyer (pp 26, 1996b) "Les compétences ne sont pas sans rapport avec les traits de personnalité... Elles constituent une catégorie spécifique de caractéristiques individuelles qui ont aussi des liens étroits avec les valeurs et avec les connaissances acquises." "En d'autres termes, les compétences constituent un lien entre d'une part, les missions à accomplir et les comportements mis en jeu pour ce faire et d'autre part, les qualités individuelles nécessaires pour se comporter de manière satisfaisante" (pp, 35; Levy-Leboyer *op.cit*). Au travers d'une telle définition, on ne peut que constater la place prépondérante accordée aux registres de l'information psychologique. A titre d'exemple le référentiel des compétences universelles des cadres élaboré par Thornton et Byman (1982, cité par Levy-Leboyer, *op.cit*) contient de nombreuses caractéristiques de la personnalité Présentation orale, sensibilité, ténacité, initiative, adaptabilité, indépendance, jugement, autorité, etc.

Une étude réalisée auprès des CIBC (Brangier & Tarquinio, 1997) confirme que l'évaluation des compétences est largement affectée par la prise en compte du facteur "personnalité" au point qu'il représente dans les évaluations des psychologues la seconde dimension, après les connaissances professionnelles et techniques. De même, la dimension de compétence transversale, plus communément appelée "savoir-être", est avancée au rang des premiers facteurs capables de prédire la réussite professionnelle d'un individu à un poste de travail (Bellier Michel, 1997, citée par Balicco, 1997). Ces quelques données soulignent l'intérêt porté à la personnalité dans le cadre de la gestion des ressources humaines. Elles témoignent que la dimension des compétences regroupe en fait deux types de registres. L'un propre aux connaissances nécessaires à

l'exécution d'une technique ou d'une technologie, l'autre relatif à la personnalité plus axé sur la manière de se comporter, d'évoluer, d'apprendre ou de mettre en œuvre ces connaissances. Ces deux registres n'influencent pourtant pas de la même manière la décision de recrutement d'un candidat. A compétences égales, la dimension de la personnalité devient bien souvent le critère décisif, particulièrement dans certaines professions comme les postes de cadres ou les fonctions qui nécessitent un travail en équipe ou une qualité de relations sociales et qui, du fait du développement du secteur tertiaire, sont de plus en plus nombreuses. L'évaluation de la personnalité devient alors bien souvent une dimension incontournable dans l'objectif de prédiction de la réussite professionnelle, en plus de celle liée aux ressources techniques.

### **1 - 1 - 2 - Fréquence d'utilisation des instruments d'évaluation**

Les pratiques de recrutement, de bilan et d'orientation constituent probablement les champs les plus féconds en matière d'utilisation et d'élaboration d'outils d'évaluation tous domaines confondus. D'après Balicco (1997), un recensement réalisé en 1990 dénombrait déjà 1184 tests de langue française consacrés à l'évaluation de la personnalité, à l'intelligence ou aux aptitudes. Pourtant, parmi ces tests, rares sont ceux qui font l'objet d'une utilisation systématique. Les quelques enquêtes réalisées à ce sujet font valoir un emploi massif de l'entretien, généralement précédé d'une première appréciation des qualités du candidat sur la base d'un curriculum vitae et d'une lettre de motivation. Cette façon d'opérer pour recruter un collaborateur concernait plus de 90% d'une liste des 200 premiers groupes français dressée par le journal Les Echos (Levy-Leboyer, 1996a). Les résultats de cette enquête confirment ceux obtenus par Bruchon-Schweitzer sur un échantillon représentatif de 102 structures qui démontrait déjà l'usage privilégié de l'entretien à raison de 98% pour les cabinets et 100% pour les entreprises nationalisées (Bruchon-Schweitzer, 1989). Viennent ensuite les analyses graphologiques dont le taux d'utilisation varie selon les sources de 57%, pour l'Observatoire des ressources humaines (Les Echos, 1993), à 93 % des examens après le premier tri des candidatures pour Bruchon-Schweitzer (Bruchon-Schweitzer et Ferrieux, 1991). Puis, les tests d'aptitude (38% de manière systématique), et enfin les tests de personnalité qui complètent 4 à 6 examens sur 10 (Bruchon-Schweitzer, *op.cit*). La fréquence d'application de ces modalités de recrutement est un bon indicateur de la confiance que leur accordent les recruteurs. Elles paraissent généralement fondées autour de quelques entretiens, un CV, et plus rarement de références à propos d'un poste antérieur. L'intérêt porté à l'évaluation de la personnalité se traduit par la place qu'elle occupe au sein des méthodes les plus fréquemment utilisées par les professionnels. Qu'il s'agisse de techniques d'exploration directes, comme les tests de personnalité, ou indirectes comme les questionnaires d'intérêt, la graphologie ou les techniques d'entretiens, il n'est pas surprenant de constater que les méthodologies de l'évaluation les plus répandues conduisent pour une part importante à la prise en compte de dimensions personnologiques.

### **1 - 1 - 3 - Critères de choix et qualités métriques**

Si l'on s'intéresse aux critères qui président au choix de ces techniques, lorsque l'évaluation est réalisée par le service du personnel de l'entreprise, on constate que le plus discriminant est le caractère acceptable de la méthode envers les personnes qui y sont soumises. Puis, le coût du produit de l'évaluation et enfin l'intuition ou le sentiment de validité attribué à cette technique (Levy-Leboyer, 1996a). Or, il n'est pas certain que les épreuves les plus fréquemment employées ou les plus acceptables, soient aussi celles qui offrent les meilleures garanties de mesure.

#### **1 - 1 - 3 - 1 - Approche des qualités métriques**

La qualité métrique d'un outil d'évaluation est définie à l'aune de plusieurs critères. Ils rendent compte de sa mise à l'épreuve selon une méthodologie expérimentale dans laquelle les exigences s'expriment autour de la capacité à discriminer des individus au sein d'une population, mais aussi et surtout au travers de sa fidélité, puis de sa validité. Un outil qui n'est pas fidèle ne peut en aucun cas être valide. Il sera donc inutile de tester sa validité s'il n'offre pas un minimum de garanties du point de vue de sa fidélité. On trouvera dans la partie suivante les différentes mesures de validité ainsi qu'une présentation des techniques de méta-analyses souvent utilisées dans les études de validité des outils d'évaluations.

#### **Méta-analyses et validité des outils d'évaluation de la personnalité**

##### ***La validité***

*Elle rend compte de la pertinence de la mesure à l'égard des dimensions que l'outil est censé appréhender. Cette validité peut être de plusieurs formes : de contenu, de structure, prédictive ou concurrente. La plus commune est la validité de contenu qui permet d'évaluer l'adéquation des dimensions psychologiques supposées dégagées par l'outil à celles réellement mesurées. Si ce type de validité est certes nécessaire il ne s'agit pourtant pas de la plus avérée à l'égard des performances d'un test du point de vue de son utilisation professionnelle. On s'intéresse donc de manière privilégiée à la validité prédictive ou concurrente, garantes d'une réelle utilité de l'outil en matière de prédiction de la réussite professionnelle d'un candidat. Ce type de validité est obtenu par une corrélation qui compare l'adéquation de la prédiction réalisée par la technique testée, à celle d'un critère objectif de réussite ou d'échec d'un candidat à une tâche ou à un poste. Ce critère peut être de différente nature selon les études. Il peut s'agir de la mesure du taux de production d'un individu, de la notation de son efficacité professionnelle par ses supérieurs, ou du nombre de compétences qu'il exhibe par rapport à un nombre de compétences idéal qui caractérise un poste ou une fonction précise. On parle alors de validité prédictive lorsque la mesure des prédicteurs est postérieure à la passation de l'outil, ou de validité concurrente lorsque la mesure de ces critères est réalisée au même moment que la passation de l'outil testé.*

##### ***L'impact des méta-analyses dans les études de validité***

*Les méta-analyses ont vu le jour en 1976 sous l'impulsion de Glass (1976). Il s'agit d'un procédé statistique permettant d'agrèger des résultats provenant de différentes recherches réalisées auparavant sur un même thème afin de parvenir à une estimation statistique des paramètres que l'on aurait obtenue sur un échantillon plus important ou, si ces différentes recherches avaient fait l'objet d'une même étude (Muller, 1988). La technique des méta-analyses permet aussi de se faire une idée relativement exacte*

*d'un champ de recherches regroupant différentes études effectuées autour de plusieurs indicateurs d'une même variable.*

*On doit à Hunter et Schmidt (1990) le développement d'une technique méta-analytique "Psychometric meta-analytic procedure" permettant de tenir compte, de plusieurs biais statistiques ou méthodologiques dans les études de validité prédictive des outils d'évaluation. Il s'agit d'une technique fondée sur la correction de la variance des coefficients de corrélation des différentes études agrégées. Ces biais se résument autour des notions de taille de l'échantillon sur lesquelles les corrélations sont calculées, de fidélité du critère de validité utilisé dans les études, de la variance réduite de l'échantillon liée à la mesure et de la fidélité des prédictions propre à la méthodologie utilisée par les chercheurs.*

*Les méta-analyses suivent une procédure qui se résume de la manière suivante : dans un premier temps il convient de formuler les hypothèses qui devront être testées. Puis, après une revue de la littérature expérimentale réalisée sur le thème étudié, on rassemble les données provenant des études sélectionnées sur la base de critères fixés à l'avance. Enfin, chaque étude subit les corrections nécessaires du fait des différences des échantillons et en fonction de leurs indices de liaisons, de la restriction de la dispersion, de la métrique, des indicateurs mesurés, pour permettre de calculer les estimations sous une métrique commune (Z scores) des paramètres recherchés et la présence d'éventuelles variables modératrices (Marivain, op.cit).*

*En ce qui concerne notre propos, la technique méta-analytique est à l'origine de nombreuses études de validité sur plusieurs instruments d'évaluation. Le Tableau 1 présente quelques résultats de méta-analyses disponibles dans la littérature dont l'objectif visait l'étude de la validité prédictive d'un outil à partir d'un indicateur mesuré dans le milieu professionnel du candidat.*

#### **1 - 1 - 4 - Performances de quelques outils d'évaluation de la personnalité**

Le degré de fidélité n'étant que partiellement représentatif de la qualité métrique des instruments évaluatifs, il sera essentiellement fait mention ici de leur niveau de validité. Le tableau 1-1 propose un récapitulatif des méthodologies les plus usitées d'après leur niveau et leur critère de validité prédictive, leur coût, et leur degré d'acceptabilité par les candidats soumis à cette méthode. Par ailleurs, l'objectif de ce travail étant centré sur la description de la personnalité, trois des méthodes les plus utilisées dans ce domaine feront l'objet d'une analyse plus développée.

##### **1 - 1 - 4 - 1 - Les techniques d'entretien**

Si l'entretien n'est pas propre à l'évaluation de la personnalité, il contribue néanmoins à recueillir de nombreux éléments d'information en termes de comportements et de conduites qui participent pour une large part à la production d'une impression sur le candidat (Levy-Leboyer, 1996a). Deux formes d'entretiens doivent être distinguées, selon leur degré de structuration, qui varie de l'entretien semi-directif à l'entretien directif. Les entretiens les plus répandus étant de type semi-directif, et plus rarement, structurés ou situationnels. Ces deux dernières formes font généralement l'objet d'une analyse précise du poste à pouvoir qui permettra de construire la structure de l'entretien. Les questions de l'interviewer visent dans ce cas une mise en situation, dans laquelle les connaissances liées à une fonction ou une profession, mais aussi la façon d'appréhender une situation problématique jouent un rôle important et font l'objet d'une cotation des réponses du candidat sur des échelles de mesures.

La méthodologie des méta-analyses a permis d'identifier les principales variables modératrices impliquées dans la validité prédictive des différentes méthodes d'entretien.

Hunter et Hunter (1984) ont démontré que, si l'entretien était un prédicteur acceptable de la notation professionnelle de supérieurs hiérarchiques, il est par contre un très faible prédicteur de la promotion ou de la titularisation d'un candidat. La méta-analyse de McDaniel & AI (1994) <sup>1</sup>atteste que le contenu de l'entretien, qui n'est pas indépendant de sa structuration, apparaît comme une donnée importante de la prédiction de performance du candidat dans l'emploi. Dans cette étude, les entretiens situationnels (par nature fortement structurés) démontrent des scores de validité statistiquement plus conséquents (.50) que les entretiens dont le contenu est en relation avec l'emploi, mais peu structurés (.39) ou les entretiens psychologiques (.29), sans rapport précis avec l'emploi et non structurés (McDaniel & AI, 1994).

De même, les entretiens prescrits en situation individuelle sont plus valides (.43) que ceux effectués en présence d'un jury (.32), indépendamment de leur degré de structuration. Enfin, il semble que la prédiction de la future performance dans l'emploi soit plus avérée lorsque les entretiens sont conduits par un interviewer qui ignore les résultats du candidat aux tests cognitifs. Huffcutt & Arthur (1994) vont plus loin dans l'analyse de l'impact que joue le degré de structuration des entretiens en affirmant qu'il est le principal modérateur de sa validité. A l'aide d'une méta-analyse<sup>2</sup> ces auteurs ont testé l'impact de quatre niveaux de structuration selon deux critères dont l'un s'attachait au degré de standardisation des questions et l'autre au degré de standardisation des dimensions évaluées à l'endroit du candidat. Contrairement aux autres travaux méta-analytiques, cette étude a l'avantage de prendre uniquement en compte, comme critère de la performance, la notation des supérieurs dans l'emploi, évitant alors les problèmes méthodologiques liés à la correction lors de la présence de multiples prédicteurs. Les taux de validité les plus importants (respectivement **Niveau 4**: .57, **Niveau 3**: .56, **Niveau 2**: .35, **Niveau 1**: .20, par ordre décroissant des 4 niveaux de structuration) sont obtenus à l'aide d'une technique fortement structurée dans laquelle les passations, entièrement standardisées, excluent toute initiative de la part de l'interviewer et où chaque réponse renvoie à une dimension évaluée et fait l'objet d'une cotation précise sur un barème préalablement établi. Cependant, les auteurs soulignent la présence d'un effet plafond (niveau 3 de structuration) au delà duquel l'augmentation de la structuration de l'entretien ne se traduit plus par un accroissement significatif du taux de validité.

Le degré de structuration des entretiens détermine donc pour une large part ses propriétés prédictives. Il semble que l'élévation du niveau de structuration, comme la centration du contenu sur les compétences professionnelles essentielles au poste à pourvoir, agissent dans le sens d'une prise en compte de dimensions personnelles spécifiques en terme de comportements et non de traits, permettant d'accroître le niveau de validité des entretiens.

---

<sup>1</sup> réalisée sur un échantillon de 86 311 entretiens issus d'études différentes (méta-analyse)

<sup>2</sup> réalisée sur 18 652 entretiens issus d'études différentes (méta-analyse)

Méthodes	Fréq Util	Validité Prédictive	Critère de validité	Coût	Acceptabilité par les candidats
<b>Bilan comportemental (Assesment center)</b>	10%	<b>.53</b> M-A de Robertson & Smith, 1989. N = 3000	Réussite professionnelle	Elevé	Très bonne
<b>Tests de fonctionnement cognitif</b>	Faible	<b>.45</b> ST de 215 études de corrélation. Hunter et Hunter, 1984	Classes de compétences professionnelles en terme d'exigences de postes	Faible	Bonne
<b>Entretiens structurés</b>	<90% **	<b>.44</b> M-A de McDaniel & al, 1994. N = 86311	Réussite professionnelle	Moyen	Forte
<b>Biodata (inventaires biographiques)</b>	Faible	<b>.37</b> ST de 215 études de corrélation. Hunter et Hunter, 1984	Evaluation de la performance professionnelle	Moyen	Bonne
<b>Entretiens non structurés</b>	<90% **	<b>.33</b> M-A de McDaniel & al, 1994. N = 86311	Réussite professionnelle	Moyen	Forte
<b>Tests de personnalité (*)</b>	31%	<b>.149</b> M-A de Schmitt & al, 1984. N = 8885	Evaluation de la performance professionnelle	Faible	Faible
<b>Graphologie</b>	57%	<b>.13</b> M-A de Geoffrey, 1991. N = 2788	Réussite professionnelle	Moyen	Bonne
<b>Questionnaires d'intérêt</b>	Faible	<b>.10</b> ST de Smith & al, 1989. N = 1500	Réussite professionnelle	Faible	Moyenne

(\*) Cette rubrique comprend les questionnaires de personnalité sans les tests projectifs

(\*\*) Cette rubrique, fondée sur les données de Levy-Leboyer (1996a), ne permet pas de faire la part exacte des entretiens structurés et non structurés du point de vue de leur fréquence d'utilisation.

M-A = Méta-analyse

ST = Synthèse d'études

**Tableau 1 1 : Fréquence d'utilisation, validité et acceptabilité des principales techniques d'évaluation utilisées en ressources humaines (adapté de Levy-Leboyer, 1996a).**

## 1 - 1 - 4 - 2 - Les analyses de l'écriture

Les analyses graphologiques représentent dans le champ du recrutement français la technique la plus répandue après les entretiens. Au rang des pays utilisateurs de cette technique, la France occupe largement la première place puis figurent par ordre décroissant la Belgique, l'Allemagne, le Royaume Uni et les USA (Balicco, 1997). La synthèse de Bruchon-Schweitzer, parue en 1987, dénonçait déjà l'absence de lien entre graphologie et description de la personnalité : seules 5 études sur un total de 26 présentaient des résultats en faveur d'une relation significative. Si l'on s'en tient aux études rigoureusement expérimentales effectuées dans le domaine de la sélection du personnel durant ces 20 dernières années (pour une revue voir Driver, Buckley et Frinck, 1996), seules 2 publications sur les 14 analysées admettent l'efficacité des analyses d'écriture. Les travaux de Neter et Ben Shakar (1989) confirment la faible validité de la graphologie à l'aide d'une méta-analyse réalisée sur 17 études qui a permis de recruter des commerciaux, du personnel pour agences d'assurances, des exécutants, du personnel de banques, des militaires. Les auteurs utilisent un groupe d'experts pour classer les indicateurs utilisés (évaluation par des supérieurs hiérarchiques du candidat recruté, statistiques de productivité, niveau d'entraînement) selon trois catégories qui sont les compétences au travail, les attributs psychologiques de dimension sociale et les évaluations générales. Ils comparent les prédictions réalisées sur ces trois catégories aux trois types de population à l'origine des évaluations : des graphologues, des psychologues et des sujets novices à l'égard des techniques de recrutements. Les résultats de cette étude réalisée sur 1223 manuscrits démontrent que, lorsque les manuscrits sont porteurs de sens (comme les lettres de motivation et les CV), le groupe des graphologues produit les plus faibles coefficients de validité (de .15 à .17) comparativement au groupe des psychologues (.18 à .19) ou des novices (.13 à .20). De plus, en présence de manuscrits non porteurs de sens, les coefficients de validité s'écroulent y compris pour le groupe des graphologues dont la validité moyenne n'est plus que de .03.

Selon Forer (Forer, 1949), les analyses de l'écriture sont présentées comme fiables par la plupart des graphologues dans la mesure où les candidats soumis à cette technique se reconnaissent généralement très bien à la lecture de leur description. Une étude de McKelvie (1990) s'est intéressée à l'impact que pouvait avoir la présentation d'une description graphologique de la personnalité sur le degré de croyance des sujets concernés par cette description à propos des analyses de l'écriture. Les résultats montrent que le fait de présenter une fausse description (13 traits, identiques pour tous les sujets, présentés dans un ordre aléatoire) suffit à augmenter de manière significative la croyance des sujets en la validité de la graphologie par rapport au niveau de croyance qu'ils avaient avant cette présentation.

Malgré les nombreux résultats allant à l'encontre de la validité de l'analyse de l'écriture, cette technique demeure bien ancrée chez certains professionnels particulièrement lorsqu'il s'agit de recruter un cadre. D'après certains auteurs (Driver, Buckley et Frinck, *op.cit*) l'ampleur qu'a prise la graphologie dans les procédures de recrutement incombe à la discrétion des publications scientifiques rédigées à son sujet. Elle ferait rarement l'objet de critiques tant dans les contenus des formations des

psychologues ou des futurs directeurs de personnel que dans les ouvrages consacrés à la gestion des ressources humaines (ces auteurs soulignent que, sur 70 ouvrages publiés en langue anglaise ces dernières années, aucun ne fait référence aux techniques d'analyses d'écriture).

### **1 - 1 - 4 - 3 - Les tests et inventaires de la personnalité**

L'investigation outillée de la personnalité renvoie à l'utilisation de techniques projectives et de questionnaires ou inventaires de la personnalité. Bien que ces deux types d'outils produisent des descriptions en terme de traits, ils sont à l'origine de deux approches théoriques distinctes de l'exploration de la personnalité qui ne sont pas sans conséquences sur le plan de leur validation prédictive. Les outils projectifs relèvent d'une approche psycho-dynamique dont l'accent est porté sur le caractère inconscient des déterminants des conduites individuelles en terme de satisfaction de besoins profonds. Ils fonctionnent sur le postulat d'une approche possible de la personnalité par l'interprétation de stimuli perceptifs plus ou moins structurés dont les auteurs font l'hypothèse que le type et le niveau d'interprétation sont en rapport avec la caractérologie du candidat. De ce fait, les méthodes projectives se heurtent à la plupart des méthodologies expérimentales qui tenteraient de les valider en dehors d'un aspect global ou dynamique des déterminants comportementaux. L'importation de ces outils, classiquement réservés à la clinique, vers le champ du recrutement ou de l'orientation professionnelle est néanmoins courante : parmi les plus connus citons le Rorschach ou ses formes dérivées, le TAT, Le Rosenzweig, le test de Szondi, etc. Ces techniques produisent pour la plupart un positionnement de la personnalité du candidat sur des dimensions cliniques ou pathologiques. Elles sont utilisées par 21% des cabinets, 17% des entreprises privées et 23% des entreprises nationales malgré l'absence de résultats probants permettant de soutenir le lien entre leurs typologies personnologiques et les compétences nécessaires à la réussite professionnelle (Bruchon-Schweitzer et Ferrieux, 1991; Balicco, 1997).

Les questionnaires et inventaires de la personnalité font l'objet d'une utilisation plus fréquente par rapport aux techniques projectives : 61% par les cabinets, 55% par les entreprises privées et 69% par les entreprises nationales, avec une fréquence d'utilisation systématique moyenne de 33% (Bruchon-Schweitzer et Ferrieux, *op.cit.*). Parmi les plus utilisés dans les services du personnel figurent : le MMPI (d'obédience clinique), le GZ (inventaire de tempérament de Guilford-Zimmerman) le 16 PF ou le 16 PF5 (forme révisée) de Cattell, le CPI (Inventaire psychologique de Californie) de Harrison et Gough (1994 pour la forme révisée) et le système expert "PerformanSe Echo" (Johnson, 1996 pour la forme révisée). D'après les ECPA (Editions du Centre de Psychologie Appliquée), le test de personnalité le plus vendu en France est le SOSIE qui regroupe des items de personnalité et des items sur la valeur (version papier crayon ou informatisée). Il s'agit de la réunion de trois inventaires dont l'un de personnalité qu'est le GPP-I de Gordon (qui évalue 9 traits de personnalité) et deux sur les valeurs que sont le S.I.V (qui évalue 6 valeurs interpersonnelles) et le S.P.V (qui évalue 6 valeurs personnelles). Ce test permet de dégager des profils de personnalité (le chef de

projet, l'expert, le facilitateur, l'homme de l'organisation...) par l'association de traits et de valeurs.

Si les questionnaires de personnalité s'avèrent généralement très fidèles, leur degré de validité est dans l'ensemble assez faible (de .14 à .20 selon les différentes dimensions de la personnalité étudiées) et ils sont donc peu prédictifs en matière de réussite professionnelle d'après la majorité des études réalisées (Barrick et Mount, 1991; Schmitt et al, 1984). Cependant, la validité prédictive des questionnaires sur la personnalité dépend fortement du modèle théorique sous-jacent à leur structuration. Comme le démontrent Barrick et Mount (1991), certaines dimensions qui relèvent des 5 facteurs primaires de la personnalité (voir partie suivante) n'adoptent pas le même type de validité selon la population étudiée. Si la dimension "conscienciosité" apparaît valide, mais faible, pour prédire la performance dans la plupart des professions (.22 en moyenne), l'extraversion ne semble valide que pour une population de managers et de vendeurs (respectivement .18 et .15) tandis que les trois autres facteurs ("agréabilité", stabilité émotionnelle et ouverture aux expériences) apparaissent comme peu ou pas valides et ceci quelle que soit la profession (Roch, 1995).

### **1 - 1 - 5 - La prépondérance des traits dans les pratiques évaluatives**

Ce tour d'horizon des pratiques évaluatives chez les professionnels atteste du poids accordé à la dimension de la personnalité lorsqu'il s'agit de procéder à un recrutement, un bilan de compétences ou une orientation. Les techniques les plus répandues pour décrire ou prédire de l'adéquation du profil d'un candidat à un poste s'avèrent dans l'ensemble d'une validité réduite, particulièrement celles centrées sur l'utilisation de traits. Cependant, certaines d'entre elles offrent un degré de prédiction nettement plus satisfaisant mais apparaissent moins utilisées. C'est le cas notamment du bilan comportemental (assessment centers) fondé sur la mesure de comportements, et non de traits, lors d'exercices dans lesquels le candidat se soumet à des simulations professionnelles. La principale caractéristique de cette méthode étant de mettre en œuvre de multiples techniques en présence de plusieurs évaluateurs en ayant soin de séparer les phases de l'observation de celles propres à l'évaluation.

Le point commun de la majorité des techniques dédiées à l'évaluation de la personnalité réside sans doute dans leur production de profils structurés autour de traits, qu'elles soient propres à l'évaluation outillée ou à des formes moins élaborées. Ces traits apparaissent comme l'expression de la nature profonde de ce qui compose les grandes tendances d'une personnalité. Ils permettent de savoir en quelques mots "à qui on a affaire", d'évaluer l'adéquation de cette description avec la représentation de la fonction à exercer, mais aussi et surtout, de jauger les futures conduites et comportements d'un candidat.

### **1 - 1 - 6 - Du psychologue professionnel au psychologue naïf : conclusion sur l'usage des traits dans les descriptions psychologiques**

Le panorama des pratiques évaluatives professionnelles ne peut évidemment se réduire au domaine de la gestion du personnel. L'intérêt pour le registre des traits trouve

aussi une place de choix au sein de nombreuses autres disciplines. Le travail social englobe à ce titre bon nombre de pratiques centrées sur des descriptions psychologiques riches en traits par le jeu des rapports d'évaluation ou des réunions de synthèse (Le Poulter, 1990). Une étude réalisée sur 90 rapports effectués par des éducateurs à l'endroit de jeunes adolescents faisant l'objet d'une prise en charge par des structures spécialisées, atteste de l'importance d'un tel registre en dénombant 23 % au moins de traits parmi les 50 948 items constituant ces descriptions (Tarquinio, 1997). Dans une étude de 1986, Park demandait tour à tour à des membres d'un collège lors d'un séminaire de décrire l'un des participants selon une technique de description libre. Elle obtient alors des descriptions composées à 65% de traits. Les évaluations scolaires sont également très axées sur ce registre, particulièrement lorsqu'il s'agit de remplir les carnets de notes des élèves en fin de trimestre ou de procéder à des orientations (Galle & Robert, 1992; Guéguen, 1994; Le Poulter & Guéguen, 1991). Cette prédilection des professionnels pour les traits de personnalité n'est pas sans rapport avec l'utilisation qu'en fait le psychologue du quotidien<sup>3</sup>. La plupart des recherches dévolues à l'étude de la description des personnes n'a pas manqué de rapprocher ce penchant du psychologue professionnel pour le maniement des traits de personnalité de l'utilisation qui en est faite par le psychologue naïf (Beauvois, 1984; Leyens, 1983). Disons simplement que ce dernier puise tout aussi largement dans ce registre lorsqu'il cherche à décrire ou à rendre compte de la personnalité des individus avec lesquels il interagit au quotidien. A ce titre, l'importante disponibilité du registre des traits est classiquement illustrée par les 4 504 traits, propres à servir les descriptions psychologiques de la langue anglaise, isolés par Allport et Odbert (1936) sur la base de 17 953 termes relatifs à la personnalité prélevés dans le dictionnaire. Norman (1967, cité par Wingins, 1979), reprenant ces travaux, réduira cette liste à 3 600 traits en éliminant tous ceux qui ont un sens ambivalent ou qui ne relèvent pas de caractéristiques "biophysiques" de la personnalité. Comme le soulignait déjà Allport en 1954 à propos des traits (cité par Rothbart et Taylor, 1992) "leur facilité d'accès en mémoire et leur puissance sémantique leur confère une place sans équivalence dans la description des personnes".

## **1 - 2 - LES CONSIDERATIONS SCIENTIFIQUES A L'EGARD DE LA PERSONNALITE**

Nous avons souligné la place accordée au facteur "personnalité" par les professionnels de l'évaluation en montrant qu'il suscite un intérêt centré autour de multiples techniques. Nous savons que, comme chez le psychologue naïf, ces pratiques évaluatives se traduisent le plus souvent par des descriptions réalisées en terme de traits. Une brève revue des définitions sur les traits nous permettra de mettre en avant leur objectif de prédiction comportementale. Puis, une présentation des différents courants d'étude de la personnalité cherchera à dégager les différents statuts qu'ont connus les traits dans ces travaux avant de présenter quelques arguments en faveur d'une conception élargie défendue par plusieurs auteurs. La seconde partie sera consacrée aux validations expérimentales du domaine de l'exactitude des jugements. Elles permettront de questionner le statut des traits comme descripteurs stables de la personnalité.

---

<sup>3</sup> Nous utiliserons aussi le terme de psychologue naïf pour désigner un individu non professionnel de la discipline.

## 1 - 2 - 1 - Approche des études sur la personnalité : Les conceptions basales

Depuis les premières typologies, dont on retrouve les prémices chez Hippocrate<sup>4</sup> jusqu'aux conceptions factorialistes, la personnalité est vue comme une construction hypothétique permettant de rendre compte d'une structure stable et cohérente d'un ensemble de conduites par la mesure d'invariants que sont les traits de personnalité (Allport, 1937; Cattell, 1983; Clapier-Valladon, 1991; Fiske & Taylor, 1991; Mischel, 1968, Wiggins & Pincus, 1992). Ces dispositions psychologiques peuvent tout autant renvoyer aux croyances, aux valeurs, aux motivations, aux attitudes ou aux états (Chaplin, John, Goldberg, 1988, Mollaret, 1996), néanmoins, la majorité des recherches s'est focalisée sur ces dispositions en terme de traits capables d'expliquer les conduites ou les comportements d'un individu (Huteau, 1985; Funder, 1991; Tellegen, 1991). La définition du trait revêt alors une certaine ambiguïté. Il peut désigner tout à la fois une différence comportementale entre deux ou plusieurs individus et il s'agit alors d'un résumé de comportements observables, ou un type de personnalité, une entité abstraite et stable, qui n'a pas nécessairement de réelle existence (Mischel, 1968). Trois principaux champs d'étude sur la personnalité doivent être distingués au sein de la psychologie qui sont les approches clinique, psychométrique et socio-cognitive. Au-delà des réelles divergences à l'origine de ces trois approches, les notions d'unité, de cohérence, de stabilité et de totalité du concept "personnalité" apparaissent comme les plus partagées (Huteau, *op.cit.*). Mais l'aspect le plus commun de ces conceptions semble toutefois se rapporter à la notion de prédiction des conduites (Beauvois, 1984; De Montmollin, 1965; Funder, 1991; Hogan, 1982; Leyens, 1983; Buss et Craik, 1983). Dès 1965, Cattell définissait le trait de personnalité comme une unité sémantique permettant de prédire d'autres comportements, susceptibles d'être produits par une personne mais différents de ceux de l'observation diagnostique de ce trait : "*Le trait est une configuration unitaire dans le comportement telle que lorsqu'un élément est présent à un certain degré chez une personne, nous pouvons inférer que cette personne manifesterà les autres éléments à un certain degré*" (Cattell, 1965, cité par Huteau, *op.cit.*).

De même, Mischel (Mischel *op.cit.*), souligne que la valeur conceptuelle des traits réside essentiellement dans le caractère de prédiction des comportements qu'ils sous-tendent. Prédiction singulièrement recherchée par les tests de personnalité et qui constitue d'ailleurs l'essentiel de leurs applications "*ce qui importe le plus dans un questionnaire de personnalité c'est la présence de dimensions permettant une prévision adéquate des comportements professionnels*" Roch (1995). Plus qu'un consensus émanant des différents chercheurs, la notion de prédiction des conduites se présente comme l'un des principaux vecteurs d'objectivation de la personnalité exprimé par les traits. Cette tendance à chercher la prédiction relèverait en outre de deux postulats communément admis qui sont :

---

<sup>4</sup> Dès 460 Av JC, Hippocrate distinguait quatre tempéraments : Le sanguin, le nerveux, le colérique, le flegmatique (*La doctrine des quatre humeurs d'Hippocrate, in Clapier-Valladon, 1991*).

1 - La perception de l'unité des conduites, qui s'exprime par la caractérisation des conduites selon un axe d'organisation cognitive propre à chaque individu en terme de résultante d'adaptation à son environnement.

2 - Une cohérence ou consistance comportementale, qui suppose la présence d'invariants mesurables dans les conduites ou comportements de l'individu.

Nous allons voir que c'est justement sur ces points de la définition des traits que les différents courants d'études de la personnalité divergent.

Il peut paraître inopportun de reprendre dans ce travail des aspects théoriques qui ont déjà largement été débattus, comme ceux de la cohérence ou de l'unité des conduites. Il nous semble néanmoins important de rappeler le rôle incontournable de ces travaux par la manière dont ils ont participé à la fois à une conception théorique des traits, mais aussi et surtout dans la mesure où ils sont à l'origine des conceptions évaluatives de la personnalité par les soubassements théoriques qu'ils fournissent, encore aujourd'hui, aux protocoles d'évaluation fondés sur l'utilisation de traits. En effet, la plupart des tests de personnalité administrés dans un cadre professionnel ne remettent pas en cause ces deux postulats. Une revue des différents courants d'étude de la personnalité nous permettra d'approfondir de telles notions.

## **1 - 2 - 2 - La conception classique : les traits comme des explications comportementales**

D'après la conception classique, les traits sont les principaux déterminants des comportements. Vus comme une prédisposition, ils sont annoncés comme la cause des comportements des individus dans une variété de situations différentes (Cattell, 1957; Guilford, 1959). Ces caractéristiques, plus ou moins stables, permettent d'évaluer les individus en les positionnant sur des dimensions psychologiques analysées en terme de facteurs (Byrne, 1966). La taxonomie la plus répandue pour classer ces caractéristiques de la personnalité (Digman, 1990; 1997) est la structure du "*big five*". Mise en évidence par Fiske (1949) puis Goldberg (1981) elle regroupe 5 facteurs bipolaires de premier ordre que sont l'extraversion-introversion (sociabilité, assurance, dominance, et leurs opposés), "l'agréabilité" versus "la désagréabilité" (amabilité, optimisme, loyauté, et leurs opposés), "la conscienciosité" versus "la non conscienciosité" (fiabilité, responsabilité, persévérance, et leurs opposés), la stabilité émotionnelle-névrosisme (qui regroupe les descripteurs qui qualifient des relations harmonieuses et leurs contraires) et le facteur le moins consensuel nommé "esprit ouvert" versus "dogmatisme", qui regroupe en dehors des composantes intellectuelles des dimensions psychologiques comme l'imagination, l'ouverture aux expériences, la sensibilité artistique, l'originalité (et leurs contraires). Ce type de modélisation a connu de sévères critiques fondées sur le peu d'intérêt qu'elle offre dans l'analyse de la construction de la personnalité, eu égard à sa structure essentiellement descriptive car focalisée sur des comportements très typiques ne permettant donc pas de rendre compte des comportements plus spécifiques (McAdams, 1992, Block, 1995). Si une importante production de tests découle de ses études, la structure du "*big five*" connaît encore aujourd'hui des interprétations fluctuantes de ses différents facteurs, voire peu de

consensus à l'égard de leur nombre (Roch, 1995; Church, 1994; Pervin, 1994). Pour d'autres (Schmit & Ryan, 1993), cette structure de la personnalité s'applique peu à un échantillon de candidats à un emploi, voire occulte totalement certaines dimensions de la personnalité comme l'énergie ou la vitalité qui apparaît pour Smith (1994) ou Roch (*op.cit*) très prédictive de la réussite dans bon nombre d'emplois. Enfin, il convient de s'interroger sur la "falsifiabilité" d'un tel modèle incapable d'expliquer pourquoi une dimension comme l'extraversion est corrélée à la fois avec "l'objectif de vie" à .33, "le contrôle interne" à .51, "le degré d'affectivité" à .27, "la dimension de la dépression" à -.35, "l'inhibition émotionnelle", l'alexithymia (stabilité de l'humeur) et le self-monitoring à -.37 (Endler et Parker, 1992).

La conception classique des traits cherche surtout à rendre compte de dispositions internes et stables des comportements individuels au détriment de l'analyse de la situation. Sauf à considérer une forte part innée dans l'émergence des conduites (Loehlin, 1992, cité par Pervin, 1994), cette approche trouve rapidement ses limites lorsqu'il s'agit de prendre en compte les processus propres au développement de la personnalité et particulièrement ceux liés à son acquisition sociale.

### **1 - 2 - 3 - La conception situationniste : une remise en cause de la cohérence comportementale**

Allant à l'encontre de la conception classique de la personnalité, les travaux des situationnistes comme (Mischel, 1968, 1969, 1984; Mischel & Peacke, 1982, 1983) ont remis en cause l'approche état-traits en démontrant le peu de validité ou de fiabilité du lien entre ces traits et leurs comportements. Ce courant réfute la notion de stabilité comportementale mesurée entre différentes situations susceptibles de renvoyer à une même disposition, un même trait, sur la base de la faiblesse des corrélations observées (rares sont les corrélations inter-situations qui dépassent le seuil de .30 ou qui expliquent plus de 10 % de la variance totale). Avec les situationnistes, les recherches sur la personnalité sont passées d'un intérêt centré sur les différences individuelles, à l'étude de variables environnementales impliquées dans l'explication des traits mais aussi et surtout sur la manière avec laquelle ces traits s'assemblent dans les produits de la description. Les traits comme leurs structures et notamment celles du big-five refléteraient alors, plus que des observables comportementaux, les cognitions des observateurs relatives à leur propres théories sur la personnalité. La cohérence et la stabilité des conduites sont dans ce courant reléguées à l'activité organisatrice de l'observateur (Passini & Norman, 1966; Shweder, 1975; Bourne, 1977) et surestimées par la présence de nombreux biais du traitement de l'information personnalologique (pour une revue voir Epstein, 1979). C'est notamment le cas de deux principaux biais que sont l'erreur fondamentale d'attribution (Ross, 1977) consistant à ignorer les déterminants de la situation au profit d'explications des comportements en terme de dispositions internes à l'individu, et les théories implicites de la personnalité, (Bruner & Taguiri, 1954) assemblages de traits préexistants en mémoire chez l'individu qui ont tendance soit à s'exclure soit à former des cooccurrences dans les productions personnalologiques.

De telles affirmations visant à déclinier la notion de cohérence comportementale au profit de la situation ont été accueillies avec beaucoup de réticences et largement

contestées par les tenants de l'approche classique. Les principales s'attachent à dénoncer la pauvreté des paradigmes expérimentaux utilisés (Olweus, 1979), ou la qualité de similarité des situations perçues par les sujets dans les travaux qui s'attachent à l'étude de la stabilité comportementale (Kenrick & Stringfield, 1980; Funder et Ozer, 1983), voire à faire de la cohérence comportementale une variable individuelle (Bem & Allen, 1974). La plus pertinente dans ce domaine est sans doute celle d'Epstein (1979, 1980) pour lequel la remise en cause de la stabilité des conduites est trop souvent fondée sur la mesure d'un comportement unique lors d'une seule occasion. Des mesures répétées dans des situations fortement similaires fourniraient des preuves plus tangibles en faveur du caractère dispositionnel des traits. Cependant, Epstein (1997) ne remet pas en cause l'impact des situations dans la détermination des conduites et positionne sa théorie de l'agrégation des données comme une solution au débat personne/situation.

En somme, les situationnistes ont soulevé deux points importants des recherches sur la personnalité. Le premier évoque le caractère par trop limitatif de la conception classique en soulignant que la personnalité ne peut se réduire à l'étude des différences individuelles en terme d'attributs dispositionnels comme c'était traditionnellement le cas. Le second soulève le problème de l'interdépendance des comportements et des situations, médiatisée par l'activité organisatrice de l'acteur en interaction avec son environnement dans sa quête des traits en ouvrant le champ des recherches vers les modalités de leur structuration ou la façon avec laquelle l'individu les organise afin de produire du sens pour agir sur son environnement.

#### **1 - 2 - 4 - Le courant interactionniste**

Le débat personne/situation fut l'objet de nombreuses publications mais ni l'approche classique, ni les situationnistes, ne semblent avoir totalement satisfait les chercheurs sur la personnalité. Un consensus s'est alors développé autour d'une approche interactionniste, apparaissant aux yeux des auteurs comme la solution propre à résoudre la crise des études sur la personnalité (Kenrick et Funder, 1988 ; Huteau, 1985). Selon cette approche, les conduites de l'individu sont fonction d'un processus continu et multidirectionnel d'une interaction individu/situation dans lequel les facteurs cognitif, motivationnel et émotionnel jouent un rôle important. L'accent est alors porté sur la connaissance et le sens que l'individu attribue à la situation dans la détermination de son comportement (Endler, 1983). Si la plupart des chercheurs se reconnaissent aujourd'hui dans ce courant, soulignons son origine profondément sociale puisqu'elle présidait déjà à la théorie du champ chez Lewin (1951) reposant sur le principe d'interdépendance entre l'individu et son environnement. L'idée de champ prend ici en compte le contexte temporel des conduites de l'individu, qui se décompose selon les composantes physiques et sociales de son environnement, mais aussi ses composantes cognitives. Depuis Magnusson et Endler (1976, cité par Endler et Parker, 1992), deux formes principales d'interactionnisme doivent être distinguées. L'interactionnisme mécaniste dont l'objectif est surtout focalisé sur la décomposition des parts de variance expliquées entre l'individu et la situation, plus que sur les processus en jeu dans l'analyse de cette interaction. On constate en effet, dans bon nombre d'études sur la personnalité, qu'une prise en compte de l'interaction sujet X situation se traduit par des

fractions de variance expliquées supérieures à la somme des effets principaux liés soit aux dispositions internes des individus, soit aux situations de mesure (Huteau, *op.cit*; Murtha, Kanfer et Ackerman, 1996). A l'inverse, l'interactionnisme dynamique est nettement plus axé sur les processus à l'œuvre dans le fonctionnement de la personnalité. Ce type de modélisation n'opère pas de distinction entre les variables dépendantes et indépendantes partant du principe qu'elles peuvent revêtir à la fois l'un et l'autre de ces statuts (Rouxel, 1997). Elle utilise non plus comme modèle de traitement l'analyse de la variance mais des modélisations en terme de pistes causales ou des modèles structuraux comme LISREL, permettant de tester l'impact de plusieurs variables de différents niveaux et l'effet de leur réciprocité.

### **Un exemple de l'approche interactionniste : le modèle de Mischel et Shoda**

Le modèle CAPS (système des processus cognitifs et affectifs de la personnalité) de Mischel et Shoda (Mischel & Shoda, 1995; 1998) est représentatif d'une approche interactionniste. Il propose de prendre en compte plusieurs types d'unités du fonctionnement cognitif et affectif qui sont activés soit en fonction de certaines caractéristiques de la situation soit par le sujet lui-même. Ces unités cognitivo-affectives, (cf. graphique 1-1) considérées en perpétuelles interactions, servent d'interface à l'individu dans son traitement de l'information sociale mais aussi lors de la production de ses comportements. En retour, les comportements générés par un tel système ont un impact sur la perception par l'individu de son environnement social en façonnant et sélectionnant le traitement à mettre en place dans les situations interpersonnelles auxquelles il doit faire face. C'est cette organisation qui constituerait à la fois la structure stable de la personnalité, et servirait également de base aux caractéristiques distinctives de la personne. Il s'agit alors d'un réseau d'interrelations générées au fur et à mesure de l'apprentissage socio-cognitif de l'individu, tout en considérant aussi la fonction de ses déterminants biologiques comme son tempérament, lesquels sont différemment activés en fonction du contexte.

Pour résumer, ce modèle tient compte à la fois des différences individuelles qui s'expriment dans l'accessibilité chronique ou l'activation du niveau des représentations disponibles pour l'individu, tout en postulant une certaine stabilité dans l'organisation des liens qu'opère cet individu entre ses cognitions et ses états affectifs. On l'aura compris, la modélisation de Mischel et Shoda (*op.cit*) s'annonce comme une tentative de réduction des divergences à l'origine des deux grands courants théoriques qui ont longtemps cohabité dans l'étude de la personnalité sans réellement chercher à s'intégrer l'un l'autre.

<b>1 - Encodages</b> : Catégories (constructs) pour le self, les gens, les événements, et les situations (externe et interne).
<b>2 - Attentes et croyances</b> : A propos du monde social, du résultat des comportements dans certaines situations, de son auto-efficacité.
<b>3 - Unités affectives</b> : Sensations, émotions, et réponses affectives (incluant les réactions physiologiques).
<b>4 - Buts et valeurs</b> : Résultats désirables et états affectifs, résultats indésirables et états affectifs; Buts, valeurs et projets.
<b>5 - Compétences et stratégies du sujet</b> : Comportements potentiels et scripts possibles, plans et stratégies pour organiser l'action et pour modifier les résultats, les propres comportements et états internes du sujet.

**Graphique 1- 1 : Les différents types d'unités cognitives et affectives du système de médiation de la personnalité (D'après Mischel et Shoda, 1995)**

Si l'approche interactionniste de la personnalité a été saluée par la plupart des auteurs comme la plus belle tentative de résolution du débat personne/situation, force est de constater que les études mises en œuvre ne permettent pas de résoudre les divergences à l'origine des deux conceptions (Endler & Parker, 1992). L'argument massif vient encore une fois d'Eptsein (1997), selon lequel la validité d'une visée interactionniste devrait permettre de franchir la barrière fatidique des .30 soulignée par Mischel (1968), ce qu'elle ne fait pas.

**1 - 2 - 5 - Vers la prise en compte de nouvelles variables dans le statut de la personnalité**

La résurgence du modèle du big-five, due essentiellement à sa validation à l'aide des méta-analyses, a recentré quelque peu ces dernières années les préoccupations des chercheurs sur l'aspect dispositionnel des conduites. Ce modèle est considéré par bon nombre d'auteurs comme une importante découverte des travaux sur la personnalité (Costa et McCrae, 1998; McCrae & Costa, 1990; McCrae & John, 1992; Goldberg, 1993; Digman, 1997). Parallèlement à ce courant, des considérations plus novatrices se développent quant au statut à accorder aux traits, dans lesquelles l'étude de la personnalité nécessite d'aller bien au delà d'une simple prise en compte des variables personne/situation. L'argument sur lequel se fonde cette lignée de travaux renvoie à l'aspect limitatif du big-five sur le plan inter-culturel qui, démonstration faite de son existence dans d'autres cultures, ne traduit pas une correspondance absolue dans l'interprétation de ses facteurs (Yang & Bond, 1990). Shweder et Bourne (1984) avaient déjà mis en évidence l'impact de la relativité culturelle lors de descriptions libres en montrant que seuls 20% des Indiens contre 46% des Américains ont recours aux traits afin de décrire quelqu'un de proche. Ce constat de relativité, retrouvé par ailleurs (Donahue, 1994; Miller, 1984; Morris & Peng, 1994) consolidera le débat sur l'interprétation qu'il convient de fournir du big-five, à savoir : doit-on considérer qu'il décrit un modèle scientifique de la personnalité "psychological concept" ou s'agit-il, comme le laissaient penser les situationnistes, d'une conception populaire de la

personnalité "folk concept" (Pervin, 1994) dont la structuration en cinq facteurs peut être obtenue en dehors de toute connaissance particulière d'une cible ou dans une situation d'évaluation très superficielle comme l'ont montré Passini et Norman (1966), Norman et Golberg (1966) puis Watson (1989) ? Ces critiques visent à recentrer le débat sur la définition des traits vers des conceptions différentes de celles du schéma classique consistant essentiellement à les appréhender comme reliés à des comportements manifestes. A l'instar de Murray (1938), quelques auteurs (Epstein, 1994; Mischel & Shoda, 1989, 1995, 1998; Pervin, 1994, 1996; Werner & Pervin, 1986) soulignent l'intérêt fondamental qu'il y a à considérer dans la définition des traits, les valeurs, les attitudes et les motivations de l'individu afin de procéder à un nécessaire élargissement du champ d'étude de la personnalité. Nous ne pouvons pour l'instant que souligner l'importance de ces dernières considérations qui, dans un second temps (voir chapitre 2), nous serviront pour argumenter la suite de notre travail en direction d'une autre conception possible des traits. Auparavant, nous présenterons quelques résultats de travaux obtenus dans le champ des études sur l'exactitude du jugement, qui vont nous permettre de questionner la validité des traits en tant que descripteurs de la personnalité.

### **1 - 3 - LES TRAVAUX SUR L'EXACTITUDE DU JUGEMENT PERSONNOLOGIQUE**

La question de l'exactitude fait partie des directions de recherches qui ont retenu ces dernières années l'attention des chercheurs de la cognition sociale quant aux jugements de personnalité. Ces travaux sont animés par la volonté de déterminer à partir de quel degré, de quels juges et sous quelles circonstances un jugement caractérise les attributs réels d'un individu. Dès lors, ils constituent un enjeu important des études sur la personnalité, en permettant d'examiner, outre la question de l'exactitude des jugements, la validité du lien comportements-trait tel qu'il est classiquement modélisé. Après un bref historique des premières recherches sur l'exactitude, qui permettra de souligner l'aspect chaotique de leur naissance, nous tenterons de rendre compte des principaux résultats obtenus selon cette approche.

#### **1 - 3 - 1 - Les prémices des travaux sur l'exactitude**

Les premiers travaux sur l'exactitude ont vu le jour dans les années 30 sous l'impulsion de chercheurs comme Allport (1937) et Allport & Vernon (1933) cherchant à distinguer les "bons" des mauvais "juges". Malgré des résultats très divergents, ces premières recherches ont permis de montrer la difficulté qu'il y avait à prédire des traits de personnalité. Le bon juge apparaissait alors comme un individu sans implication émotionnelle vis-à-vis des cibles (Estes, 1938) et dont la profession n'était pas liée aux sciences comportementales (Taft, 1955). Ces travaux vont connaître une sérieuse remise en cause dans le milieu des années 50, avant d'être abandonnés au profit de problématiques plus axées sur les processus en œuvre dans l'utilisation des traits. En dehors du fait qu'il s'avéra impossible de définir les qualités d'un "bon" juge, deux autres raisons expliquent l'effet d'un tel abandon.

Pour une majorité d'auteurs (Funder, 1987, 1995; Funder & West, 1993; Kenny & Albright, 1987; Kruglanski, 1989; Swann, 1984) la première de ces raisons incombe

aux travaux de Salomon Asch (1946) qui critiqua sévèrement cette approche et évacua dans ses travaux le problème de la qualité de prédiction des jugements pour s'intéresser à la manière avec laquelle les traits s'assemblent dans les descriptions. Puis, l'apparition de modèles de traitement de l'information de type normatif proposés par les théoriciens de l'attribution (Heider, 1958; Kelley, 1973) eut pour conséquence de focaliser l'intérêt des recherches sur les biais et heuristiques des jugements (Khanneman, Slovic et Twersky, 1982; Nisbett & Ross, 1980).

La seconde, sans doute la plus conséquente, provient des critiques méthodologiques de Cronbach (Cronbach, 1955, 1958; Gage & Cronbach, 1955; Gage, Leavitt, & Stone, 1956) formulées à l'égard de l'insuffisance des critères mesurés dans la plupart des expériences sur l'exactitude.

Suite à ces reproches, le domaine de l'exactitude des jugements d'origine essentiellement différentielle (certains juges accèdent à la personnalité d'une manière plus exacte que d'autres), va transposer sa problématique à l'étude des paramètres contextuels nécessaires à la production d'un jugement exact.

### **1 - 3 - 2 - Les conceptions récentes sur l'exactitude**

Les récentes conceptions se sont focalisées sur la manière dont le contexte et les processus mis en oeuvre participent ou sont susceptibles d'augmenter un jugement personologique avéré d'une cible (Funder, 1995, 1987; Funder et West, 1993).

Plusieurs approches de la notion d'exactitude ont alors été développées :

- L'approche constructiviste, qui adopte comme critère d'exactitude le degré d'accord entre les juges, nommé consensus, et le degré d'accord soi-même (accord entre l'auto-description de la cible et le produit des juges). Ces travaux sont axés sur les variables qui favorisent ou vont à l'encontre d'un tel accord. L'exactitude est alors considérée comme un jugement normatif, en soutenant l'idée d'une réalité difficilement séparable de la perception qu'en ont les individus.
- L'approche pragmatique considère un jugement comme exact dès lors qu'il permet de gérer avec succès les interactions sociales auxquelles doit faire face l'individu qui produit ce jugement. On reconnaît dans cette approche l'influence de la conception de Gibson (1979) selon laquelle les processus de la perception sociale doivent être envisagés au service de l'action.
- L'approche réaliste, (realistic approaches) très récente, puisque les premières modélisations datent de 1991 (Kenny, 1991), s'intéresse à de multiples critères qui sont la prédiction comportementale, le consensus entre les juges et l'accord soi-même. Elle aborde la notion d'exactitude sous une perspective plus personologique, consistant essentiellement à voir les traits comme de réels attributs de l'individu, reprenant en cela la conception classique des recherches sur la personnalité.

La conception la plus fructueuse en terme de publications est sans aucun doute l'approche constructiviste, tandis que les recherches prenant en compte un critère pragmatique se font plus rares. La conception pragmatique connaît néanmoins ces dernières années un surcroît d'intérêt. Les chercheurs en cognition sociale redécouvrent les conceptions de William James (1913; 1920) pour lequel le critère de vérité d'une théorie, qu'elle soit scientifique ou naïve, recouvre celle d'utilité, dont le critère de

validation est au service de l'action parce qu'il permet d'atteindre un objectif. C'est de cette idée que s'inspire aujourd'hui la plupart des travaux sur l'exactitude du jugement, en postulant que les jugements de personnalité sont suffisamment exacts, particulièrement dans le cas des interactions quotidiennes (Swann, 1984). Nous présenterons dans les parties suivantes les principaux résultats qui, en accord avec la problématique développée dans ce travail, permettront d'examiner dans quelle mesure l'utilisation d'un trait permet de rendre compte d'une connaissance avérée de la personnalité en terme de description sur la base d'une observation comportementale.

### **1 - 3 - 3 - La question du degré de connaissance de la cible sur le consensus**

"Le consensus concerne l'accord entre deux ou plusieurs juges à propos d'une cible commune qui peut être mesuré à l'aide d'une corrélation<sup>5</sup>" (Kenny, 1993; Kenny, Albright, Malloy, & Kashy, 1994). Dans ces travaux, les sujets ont pour tâche de décrire une cible sur la base de listes de traits issues de tests de personnalité structurés autour du Big-Five comme par exemple le California Q-set (Block, 1961; 1978), puis une corrélation entre les attributions de traits entre les juges permet de calculer le niveau de consensus inter-juges (également nommé accord autrui-autrui). La cible a aussi pour consigne de se décrire à l'aide du même type de matériel, puis une corrélation calculée entre cette auto-description et le produit des juges permet d'établir le consensus soi-autrui (pour une revue des techniques méthodologiques utilisées voir Kenny, 1993). Le degré d'exactitude est alors appréhendé en fonction du niveau de corrélation soi-autrui. Cette partie relate les résultats qui posent l'hypothèse selon laquelle le niveau d'exactitude des jugements de personnalité dépend généralement du degré de connaissance du juge à l'égard la cible.

Les plus fortes corrélations sur l'accord soi-autrui sont obtenues par Mc Crae et Costa (1989) lors de descriptions entre personnes de longue connaissance (entre époux de .53 à .60) ou lors d'une recherche de Kenrick et Stringfield, (1980) élaborée sur les traits qui offrent le degré de consistance le plus élevé entre différents contextes d'observation de la cible (.62 entre parents et la cible, .61 entre la cible et des voisins de chambre). Une synthèse de 32 études (Kenny, Albright, Malloy et Kashy, 1994) cherche à rendre compte de l'influence du degré de connaissance de la cible sur l'accord inter-juges dans le cadre d'interactions entre la cible et les juges menées en laboratoire. Les juges connaissant bien la cible (depuis plus d'une année) exhibent un accord plus important (de .26 à .29 selon les dimensions du big-five) que ceux dont la rencontre avec la cible fut organisée une heure avant la phase d'évaluation (.08 à .32) ou celui des juges n'ayant aucune connaissance de la cible (.03 à .27). Parmi les juges qui rencontraient la cible avant la phase d'évaluation, l'entrevue réalisée en présence de plusieurs juges (les juges étaient répartis en petits groupes pour rencontrer la cible) manifeste un consensus plus élevé (.10 à .32) que lors d'une rencontre individuelle (.03 à .08). D'après cette revue d'études, la dimension de l'extraversion-introversion (.27) produit toujours plus d'accord entre les juges, même en l'absence d'une connaissance

---

<sup>5</sup> La technique d'approche du consensus par l'étude de corrélations reste la plus répandue bien qu'il soit aussi possible de l'appréhender par des techniques d'analyse de la variance (voir Shrout, 1993).

particulière de la cible, tandis que les autres dimensions des cinq grands facteurs démontrent peu ou pas d'augmentation significative en fonction du degré de connaissance de la cible..

Une autre synthèse de 12 études, cette fois longitudinales, réalisées en laboratoire, atteste que plusieurs rencontres ne suffisent généralement pas à augmenter la connaissance envers la cible et par conséquent l'accord inter-juges (Kenny, Albright, Malloy et Kashy, *op.cit*). Les mêmes juges devaient évaluer plusieurs fois la même cible (3 à 4 fois selon les études) lors d'une interview de plusieurs minutes avant chaque évaluation (les études se déroulaient sur une ou plusieurs journées). Par contre, les évaluations obtenues sur plusieurs mois par des élèves lors d'interactions dites "libres" en école produisent une légère augmentation du consensus en fonction du degré de connaissance de la cible sur les dimensions de la "conscienciosité", la stabilité émotionnelle et l'intelligence tandis que l'extraversion/introversion (pour des raisons d'économie nous utiliserons dorénavant le seul pôle positif de ces facteurs pour les désigner) ne semble pas soumise à un tel effet.

A la suite de ces résultats, la question du contexte de connaissance de la cible à été évoquée en soutenant l'idée qu'une connaissance de la cible obtenue dans un contexte identique devait se traduire par une augmentation de l'exactitude des descriptions (Funder, Kolar et Blackman, 1995). Les résultats démontrent qu'en milieu naturel, les juges qui connaissent la cible dans un contexte identique exhibent un consensus plus important (.42 en moyenne) que ceux la connaissant dans des contextes différents (.24 en moyenne). Cependant, les juges qui n'ont jamais rencontré la cible sont généralement à l'origine d'un consensus aussi fort (.26 en moyenne) que ceux qui la connaissent, quel que soit le contexte (.29 en moyenne). La cohérence comportementale inter contexte ne suffit donc pas à rendre compte des résultats discordants quant à l'influence du niveau de connaissance sur le degré de consensus (Kenny et al, *Op .Cit*). En effet, le taux maximum d'accord entre les juges semble généralement atteint par la dimension de l'extraversion, laquelle n'apparaît pas soumise au niveau de connaissance. Pour beaucoup (Kenny, 1997; Kenny et al, *op.cit*; Kenrick et Funder, 1988) le niveau de consensus est généralement faible. Il se situe aux environs de .27 entre deux juges qui connaissent très bien la cible et la plupart des auteurs confirment qu'il n'augmente pas à la faveur d'une plus longue connaissance (Kenny, 1997; Kenny et al, *op.cit*; Park Krauss et Ryan, 1997). Mais, ce qui pose problème est le niveau relativement correct d'accord entre les juges observé en l'absence de toute connaissance de la cible (Albright, Kenny et Malloy, 1988; Borkeneau et Liebler, 1992, 1993; Kenny et al, 1992).

Outre le fait que ces résultats invalident les critiques formulées par Epstein (1979, 1980) à l'égard des mesures de la personnalité du courant situationniste, ils démontrent également que le niveau d'exactitude n'est généralement pas fonction du degré de connaissance de la cible et qu'il varie très fortement au sein des traits contenus dans les différentes dimensions du Big-Five.

### **1 - 3 - 4 - Différences dans le degré de jugeabilité des traits**

Partant du constat bien établi d'une différence de consensus sur les traits reliés aux dimensions du big-five (Chaplin et Panter, 1993; Funder et Dobroth, 1987; Park et

Judd, 1989; Park et Kraus, 1992; Park, Krauss et Ryan, 1997; Levesque et Kenny, 1993; Funder et Sneed, 1993) les recherches vont se focaliser sur les caractéristiques internes des traits capables d'expliquer ces variations. Paunonen (1989) avait déjà observé la présence d'une interaction entre le degré de visibilité des traits et le degré de connaissance sur l'accord des juges. En présence d'une cible connue, les juges avaient moins tendance à utiliser les indices physiques de la cible pour juger de la présence d'un trait. Plusieurs auteurs (Borkeneau et Liebler, 1992; Funder et Sneed, 1993; Kenny, Horner, Kashy et Chu, 1992), vont tester l'importance des différents types d'indices visuels ou auditifs sur le jugement de certaines dimensions à l'aide de cibles composées de séquences vidéo permettant de contrôler ces différentes variables. Ils observent, à un degré zéro de connaissance de la cible, que les indices visuels et auditifs sont plus utilisés pour juger des traits de l'extraversion que ceux de la "conscienciosité" essentiellement basés sur des indices uniquement visuels, tandis que certains traits comme "honnête" "intelligent" ou "responsable" ne peuvent pas être jugés sur de tels indices (Park et Krauss, 1992). Dans une même direction de recherches, Funder et Dobroth (1987) vont s'inspirer de l'expérience de Rothbart et Park (1986) afin de contrôler<sup>6</sup> les principales caractéristiques des 100 traits du California Q-set susceptibles d'exercer une influence sur le consensus des juges à un degré zéro de connaissance (facilité à imaginer des comportements confirmant ou infirmant le trait, fréquence des occasions permettant de confirmer ou d'infirmier le trait, nombre d'occasions nécessaires à confirmer ou infirmier le trait, fréquence subjective de rencontre de ce trait dans une population, degré de désirabilité du trait, facilité à juger ce trait). Les résultats démontrent clairement que les cinq grands facteurs de la personnalité se distinguent du point de vue de leur degré de jugeabilité (variable latente). Le degré de jugeabilité du trait est fortement saturé (.78) par la "facilité à imaginer des comportements confirmant ce trait" ou "infirmant ce trait" (.62) mais aussi par la "fréquence des occasions permettant de confirmer ce trait" (.75) ou la "fréquence des occasions permettant d'infirmier ce trait" (.67). La ténacité de l'effet du consensus observé sur l'extraversion trouve alors une explication : certains traits sont plus faciles à juger au vu des indices observables qu'ils offrent aux juges (cf. degré de visibilité dans le tableau 1-2). Mais, le résultat le plus intéressant de l'expérience de Funder et Dobroth (*op.cit*) se situe sur la caractéristique de la désirabilité des traits (caractéristique qui revêt l'indice de fiabilité le plus fort,  $\alpha = .95$ , dispersion la plus faible), qui montre une étroite relation avec le degré de consensus soi à autrui (cf Tableau 1-2). Les traits dont le degré de désirabilité est le plus élevé apparaissent comme les moins observables comme c'est le cas pour la dimension de "l'agréabilité", de la "conscienciosité" ou de la "stabilité émotionnelle".

---

<sup>6</sup> Voici des exemples de consignes utilisées pour la phase de contrôle :

Imagination à confirmer ou infirmier le trait en terme de comportements : "Quel est le degré de facilité à imaginer des comportements observables spécifiques qui permettraient de confirmer *versus* infirmier ce trait".

Favorabilité du trait : "A quel degré, de "favorabilité" (favorably) ou de "défavorabilité", estimez-vous une personne possédant ce trait".

<b>Facteurs du big-five</b>	Fréquence subjective de rencontre du trait	Degré de désirabilité du trait	Degré de jugeabilité du trait *	Degré d'accord Soi-autrui	Degré d'accord Inter-juges
Stabilité émotionnelle	-.01	-.59	-.27	-.53	-.24
Extraversion	.23	.39	.52	.29	.25
Ouverture aux expériences	-.10	.14	-.11	.08	-.01
Agréabilité	.27	.51	.01	.07	.05
Conscienciosité	.03	.47	.01	.21	-.05

\* Calculé par les auteurs à partir des échelles telles que facilité à confirmer ce trait, nombre des occasions nécessaires à confirmer ce trait, etc.

**Tableau 1-2 : Corrélations entre les 5 facteurs de la personnalité et trois des neuf caractéristiques des traits, mises en rapport pour la commodité de la présentation, avec les degrés de consensus (Par Funder et Dobroth, 1987)**

L'ampleur de ces résultats atteste que tous les traits qui participent aux dimensions du Big-Five n'ont pas les mêmes propriétés d'observations et ne peuvent être considérés comme identiques du point de vue des comportements qui permettent de les détecter. De plus, il semble que les traits les plus difficilement détectables sur une base comportementale soient aussi les plus contaminés par l'aspect désirable ou indésirable.

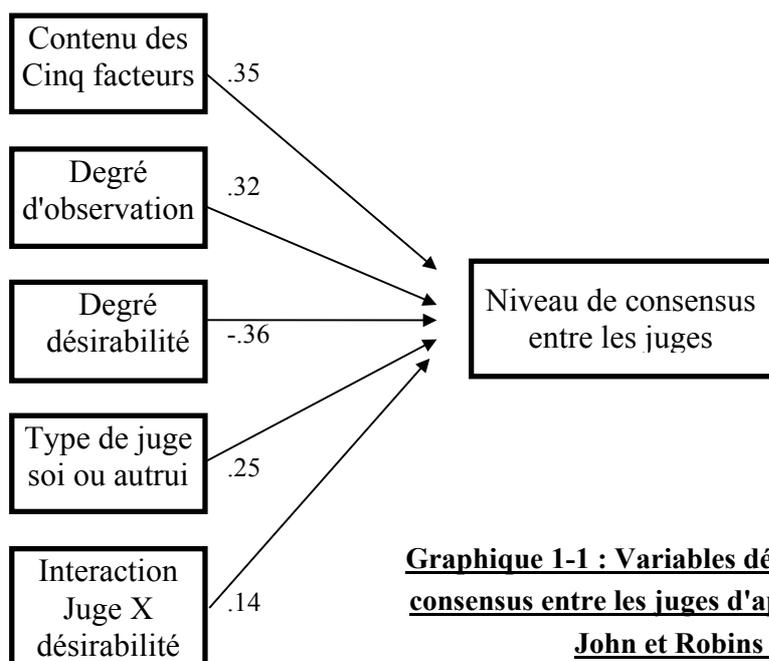
### **1 - 3 - 5 - La désirabilité des traits comme une composante majeure du consensus**

Reprenant les résultats de Funder et Dobroth (1987), John et Robins (1993) vont se focaliser sur la supériorité du consensus maintes fois observée sur les jugements soi-autrui (Borkenau et Liebler, 1992; McCrae et Costa, 1989). Ils émettent l'hypothèse que les auto-descriptions sont généralement "biaisées" du fait d'une perpétuelle recherche de cohérence visant à maintenir l'estime de soi. Dès lors, le niveau de consensus soi-autrui serait susceptible d'être contaminé par les traits les plus extrêmes sur l'échelle de la désirabilité, plus que les jugements formulés sur la base de traits neutres sur cette échelle (non extrêmes sur la désirabilité ou indésirabilité). Pour vérifier cette assertion, les auteurs utilisent un échantillon de 76 traits reliés aux cinq grands facteurs de la personnalité qui ont auparavant fait l'objet d'un contrôle de leur degré d'observation, leur degré de désirabilité sociale, et leur extrémité sur la désirabilité. Ce dernier indicateur permettant de séparer le registre des traits en trois types : les traits fortement désirables, fortement indésirables et les traits moyens (appelés neutres par les auteurs). Lors de cette expérience les sujets (250) avaient tous une bonne connaissance de la cible, qui était leur voisin de dortoir ou de chambre.

En terme de résultats, les traits de l'extraversion fournissent classiquement le degré de consensus soi-autrui et inter-juges le plus important, tandis que le consensus le plus faible est situé sur la dimension de la "conscienciosité". Une forte corrélation (.63) est observée entre les deux conditions de mesure du consensus sur les 76 traits,

attestant que les traits qui participent fortement à l'accord soi-autrui sont aussi ceux qui déterminent pour une part importante l'accord inter-juges. Par ailleurs, le consensus soi-autrui (.19 en moyenne) se révèle plus faible que le consensus inter-juges (.25 en moyenne). Comme les auteurs l'avaient prédit, une corrélation négative est obtenue entre le type de désirabilité des traits et le consensus des juges sur l'ensemble des 76 traits. Cet effet s'observe sur les deux mesures du consensus, tout en étant significativement plus fort pour l'accord soi-autrui (-.53) que pour l'accord inter-juges (-.35). De plus, le niveau de consensus augmente au fur et à mesure que les traits s'approchent de la valeur centrale de l'échelle de désirabilité et chute de manière significative lorsque ces traits deviennent extrêmement désirables ou extrêmement indésirables. Le degré de consensus est maximum lorsque les traits sont neutres sur la désirabilité, ce qui a également pour conséquence de minimiser la différence entre les deux mesures de consensus (accord soi autrui ou accord inter-juges). Dès lors, la perspective d'une influence plus caractérisée de la désirabilité sur la référence au soi paraît avérée.

Enfin, les auteurs réalisent une régression multiple pour déterminer la part de l'influence du degré d'observation des traits, du degré de désirabilité des traits, du contenu des cinq facteurs de la personnalité et du type de jugement (soi ou autrui) sur le produit du consensus des 76 traits. Comme le traduit le graphique 1-1, le degré de désirabilité du trait apparaît comme le meilleur prédicteur (-.36) du consensus entre les juges, viennent ensuite le contenu des cinq facteurs de la personnalité, puis le degré d'observation des traits. L'interaction juge X degré d'évaluation rend ici compte de la supériorité des traits les plus extrêmes sur le consensus soi-autrui par rapport au consensus autrui-autrui.



**Graphique 1-1 : Variables déterminantes dans le consensus entre les juges d'après l'expérience de John et Robins (1994)**

Dans cette recherche, l'exactitude mesurée en terme de consensus apparaît fortement déterminée par la position extrême sur l'échelle de la désirabilité des traits de la dimension jugée. Plus ces traits sont fortement désirables ou indésirables, plus l'accord inter-juges et soi-autrui diminue ce que confirment lors d'une autre expérience Park, Kraus et Ryan (1997). Outre le fait de soutenir l'hypothèse d'un effet massif du degré de désirabilité des traits dans la production du consensus des juges, l'expérience de John et Robins (*op.cit*) démontre aussi que cette influence ne se restreint pas aux jugements impliquant le soi mais également à ceux des pairs. De plus, l'extraversion, jusqu'ici caractérisée comme la plus observable, n'échappe pas à l'emprise de la désirabilité, tout en demeurant moins influencée par cette dimension.

### **1 - 3 - 6 - Les facteurs permettant d'élever le niveau d'exactitude des jugements**

Si le degré de désirabilité des traits exerce une influence importante sur le niveau d'exactitude des jugements, il semble néanmoins que la prise en compte d'autres facteurs permet de conclure à une forme d'exactitude plus avérée. Cette partie nous donnera l'occasion d'examiner l'influence d'autres variables au travers de mesures qui portent sur des indicateurs différents de celui du consensus entre les évaluations des juges.

Plusieurs travaux ont aussi examiné l'exactitude sous l'angle de la prédiction comportementale. Dans une expérience de 1991, Colvin et Funder ont testé le niveau de prédiction produit par des juges à propos de cibles évaluées sur la base de 41 traits issus du personality California Q sort. Les prédictions, alors qualifiées de générales (puisque fondées sur des traits), formulées par des juges connaissant la cible depuis 18 mois, paraissent plus performantes que celles de juges n'ayant qu'une connaissance brève (5 minutes) de cette même cible. Cependant, le niveau de prédiction apparaît également déterminé par le contenu de la dimension jugée, dont la plus importante est encore et toujours celle de l'extraversion (.51), mais aussi par le type d'exactitude mesurée. Lorsque les juges devaient se prononcer sur une prédiction moins générale, plus comportementale (à l'aide du behavioral Q sort), le degré de connaissance de la cible n'engendre plus aucune différence dans leurs performances prédictives. Ces résultats corroborent ceux obtenus par d'autres recherches qui soutiennent une exactitude avérée dans le cas d'un niveau de prédiction plus général que circonscrit, particulièrement sur la dimension de l'extraversion (Levesque et Kenny, 1993; Kenny, Kieffer, Smith, Ceplenski et Kulo, 1996). L'exactitude mesurée par une prédiction en terme de traits est plus avérée, dans le cas d'un haut degré de connaissance de la cible par le juge (supérieur à une année), que lorsqu'elle est appréhendée au travers des comportements d'un individu, pourtant reliés aux mêmes types de traits, et ceci quel que soit le degré de connaissance de la cible par le juge. Par ailleurs, une méta-analyse réalisée sur 100 études publiées ces trente dernières années, tant dans le domaine de la littérature clinique que sociale, fait valoir un degré raisonnable de prédiction sur la base de traits<sup>7</sup>

---

Note <sup>7</sup> Ces études adoptaient divers indicateurs prédictifs tels que l'existence d'une déception, dépression des patients, haute ou faible anxiété pour les études cliniques, attentes des enseignants, statut de l'enseignant, compréhension des élèves, etc.

(.39) en l'absence de toute connaissance de la cible (Ambady et Rosenthal, 1992). Cette méta-analyse rend compte des recherches dans lesquelles la cible était composée de brefs extraits comportementaux n'excédant pas 5 minutes. Les auteurs constatent une exactitude généralement plus avérée en présence d'extraits vidéo mettant en œuvre le visage et le corps de la cible (.54) ou le visage et la voix (.41) plutôt que la voix seule (.36), le visage seul (.40) etc. Ils remarquent également que le niveau d'exactitude n'est pas fonction de la durée des extraits qui varient de 30 sec à 5 min. Le degré d'exactitude semble alors déterminé par les préconceptions que les juges mobilisent, au moins sur l'apparence physique des cibles pour les dimensions qui exhibent le degré de prédiction le plus fort comme l'extraversion. Ainsi, des preuves plus tangibles de l'exactitude seraient fournies dès lors que les sujets sont placés dans une situation dans laquelle ils devront justifier leur jugement, ce qui aurait pour conséquence de les focaliser sur un mode de raisonnement permettant de réduire la part des préconceptions mobilisées (Tetlock et Kim, 1987). Dans cette recherche, les juges qui avaient été informés qu'ils auraient à rendre compte de leur jugement, avant la lecture de la description de la cible, produisent des prédictions plus exactes que ceux qui n'en étaient pas informés ou que ceux qui l'étaient après la lecture de la cible. Ce résultat, obtenu sur des cibles composées de descriptions et non des cibles visuelles ou auditives, indique que des préconceptions sont mobilisées lors de l'encodage des caractéristiques de la cible et que les juges peuvent difficilement s'en départir une fois qu'elles ont été activées pour formuler leur jugement sur les traits. Nul ne doute que de telles préconceptions influencent la qualité du jugement. Le problème est surtout de savoir si elles sont totalement erronées ou si elles traduisent une certaine forme de vérité. Le terme de "croyances" (beliefs), étant largement préféré par la plupart des auteurs pour désigner les préconceptions à l'œuvre dans le jugement, plutôt que les schémas, (Berry et Finch Wero, 1993; Fiske, 1992; Jost, Kruglanski et Nelson, 1998; Jussim, 1991, 1993; Kruglanski, 1989; Swann, 1984) implique un aspect faux ou erroné de ces préconceptions même chez les tenants de l'approche pragmatique qui envisagent pourtant de les considérer comme utiles dès lors qu'elles permettent la réalisation d'une action ou l'atteinte d'un objectif (Swann, 1984; Jussim, 1991, 1993). L'exemple des stéréotypes laisse toutefois supposer qu'il existe au sein de ces croyances une certaine part de vérité (Baron et Boudreau, 1987; Berry et Finch Wero, 1993; McArthur, 1982; Watson, 1989). Enfin, comme le souligne Jussim, (1991, 1993) et comme en témoignent certaines recherches (Wright et Drinkwater, 1997) des croyances, même fausses, peuvent tout de même permettre aux juges d'atteindre un certain degré d'exactitude de leur jugement.

### **1 - 3 - 7 - Conclusion des travaux sur l'exactitude**

L'analyse des travaux sur l'exactitude démontre, du point de vue du consensus, des indices de fiabilité peu élevés dans la formulation des jugements de personnalité. Ils produisent dans l'ensemble peu de consensus entre les juges (accord inter-juges) et peu d'accord entre les auto-descriptions et les descriptions des juges, sauf dans le cas d'une très longue connaissance de la cible. Cependant, l'hypothèse selon laquelle la connaissance permet d'augmenter le degré d'exactitude des jugements ne trouve pas

d'étayage dans ces travaux, pas même lorsque cette connaissance est rapprochée du contexte qui préside à l'observation des conduites de la cible.

L'exactitude évaluée sous l'angle de la prédiction comportementale s'avère moins performante que celle évaluée sous l'angle d'une prédiction formalisée en terme de traits. Une longue connaissance de la cible favorise l'exactitude des jugements uniquement lorsque la prédiction personlogique est exprimée sous forme de traits.

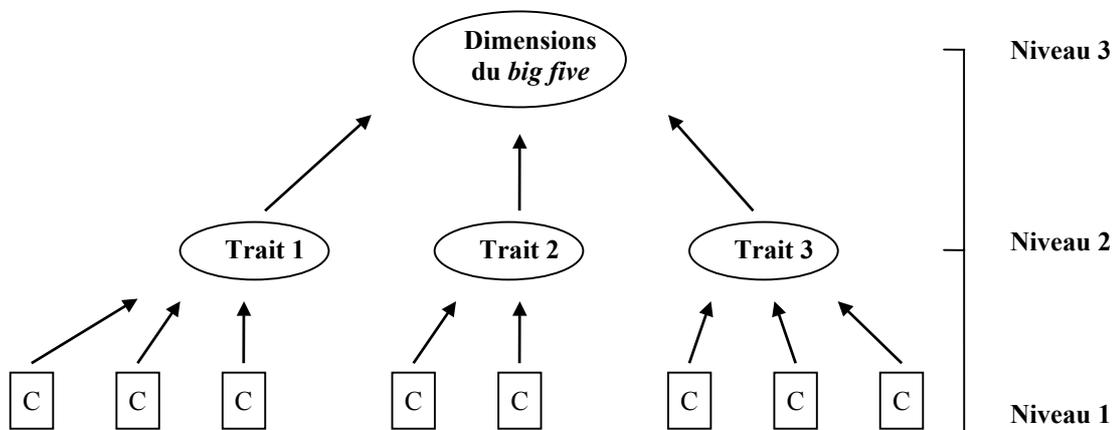
Quelle que soit la nature de ces mesures (prédiction ou consensus), les dimensions du Big-Five qui organisent les traits sont repérées comme les sources de variations reconnues les plus importantes dans la détermination du degré d'exactitude des jugements. Ainsi, les traits propres à la dimension de l'extraversion fournissent-ils toujours un niveau plus élevé d'exactitude. Pour les auteurs, cette différence observée au sein du registre relève de deux caractéristiques qui au regard des résultats obtenus sont inversement corrélées. La première de ces caractéristiques renvoie à leur qualité d'observation. Certains traits sont reconnus comme plus accessibles à l'observateur au regard des indices physiques qui leur sont reliés. La seconde est interprétée comme une conséquence directe de la première et concerne l'aspect désirable *versus* indésirable des traits contenus dans les dimensions du Big-Five. Autrement dit, les traits reliés aux comportements les moins observables ne sont pas attribués par les juges sous la seule propriété de leur identification comportementale mais aussi par la manière avec laquelle ils permettent de qualifier l'individu en termes désirables ou indésirables. Dès lors, tout porte à croire que cette propriété d'expression de la désirabilité de la cible est intrinsèque aux traits et fortement influente puisqu'elle intervient parfois sur le consensus des traits les plus observables comme ceux de la dimension de l'extraversion (John et Robin, 1994). Enfin, comme le montre l'ensemble de ces travaux, plus les traits du registre du Big-Five ont une position extrême sur la dimension de la désirabilité/indésirabilité plus leur degré d'exactitude s'en trouve affecté, ce qui se traduit par une chute du consensus du produit des juges. Autrement dit, si l'accord produit par les sujets lors de la phase de contrôle du degré de désirabilité des traits rend compte d'un indice important de fiabilité (.95 chez Funder et Dobroth, 1987), il semble que lors de la phase de jugement ce ne soit pas exactement le cas. Le faible degré de consensus obtenu sur les traits fortement désirables ou indésirables lors de la phase de jugement indique un accord très minime des juges. Cela signifie que l'interprétation de la désirabilité de ces traits, ou que l'utilisation de cette dimension pour caractériser la personnalité de la cible, est peu partagée par l'ensemble des juges.

Plus généralement, les travaux présentés dans cette partie enseignent que les jugements de personnalité formulés par les traits atteignent généralement une exactitude faible ou peu avérée et que ce niveau d'exactitude est en partie fortement déterminé par des variables sociales. Comme le souligne Kenny (1997; Kenny, Bond, Mohr et Horn, 1996) "il semble prudent de considérer que la perception sociale se nourrit à la fois d'exactitude et d'erreurs et qu'il faut un temps considérable pour connaître la personnalité d'un individu". Considérer que les jugements de personnalité sont suffisamment exacts pour régir les interactions quotidiennes, comme le propose la conception pragmatique, ne corrobore pourtant pas les résultats obtenus dans ce champ d'étude. Il semble alors nécessaire d'élargir les mesures et conceptions de la personnalité

à des facteurs ou variables capables de prendre en compte et d'expliquer l'influence du degré de désirabilité des traits.

## CONCLUSION DU PREMIER CHAPITRE

Nous avons vu que les techniques les plus fréquemment mobilisées dans l'évaluation de la personnalité utilisaient massivement des traits et qu'elles conduisaient dans leur applications professionnelles à un degré de validité généralement peu avéré. En accord avec la conception classique, le statut des traits dans ces techniques d'évaluation renvoie à une conception hiérarchique de la personnalité dans laquelle le niveau le plus concret est celui des observables comportementaux et le niveau le plus abstrait consiste en des dimensions (celles du *big five* par exemple) permettant de regrouper ces différents traits. Le graphique 1-2 offre une représentation de cette conception hiérarchique dans laquelle l'attribution d'un trait à un individu est subordonnée à la détection d'observables comportementaux. Les niveaux 2 et 3 représentent les deux étapes d'inférences réalisées lors d'une description de la personnalité à l'aide d'un outil d'évaluation dont le matériel est structuré selon le modèle du big-five.



**Graphique 1-2 : Conception hiérarchique de la personnalité**

Cependant, le courant situationniste nous a enseigné que la définition des traits n'était probablement pas aussi simple et qu'elle pouvait tout autant renvoyer à des variables situationnelles que sont les valeurs ou les attitudes. A l'instar de ces auteurs, nous avons questionné le caractère descriptif des traits qui composent généralement les cinq grands facteurs. Les travaux sur l'exactitude des jugements éclairent ce point de vue. Ils démontrent que tous les traits n'ont pas le même degré d'observation comportementale : certains sont plus détectables que d'autres, parce que plus riches en indices physiques, dont la majorité se situent sur la dimension de l'extraversion-introversion. De plus, la plupart des traits utilisés dans les travaux passés en revue semblent infiltrés par une variable sociale relative à leur aspect désirable ou indésirable

à l'égard de l'individu décrit par ce trait, laquelle nuit considérablement au degré d'exactitude du jugement.

Qu'en est-il alors de la qualité descriptive des traits du Big-Five et par extension des traits en général ? Il y a tout lieu de considérer qu'il ne sont pas aussi stables que le supposaient les théoriciens de la conception classique. L'infiltration des activités de description par des variables sociales indique une faible propriété descriptive en terme d'une faible relation des indicateurs comportementaux aux traits. Dès lors, la question de l'influence du degré de connaissance sur l'exactitude des jugements nous apprend qu'il n'est nul besoin d'avoir une connaissance approfondie de la cible pour atteindre un consensus élevé lors de la description d'une personnalité, ou pour être en accord avec la manière avec laquelle la cible elle-même se décrit. Tout porte à croire qu'une partie de cette description est réalisée sur des préconceptions ou des croyances, dont l'origine se situe à la fois dans les indices d'observations visuels ou auditifs et les caractéristiques sociales, comme en témoigne le degré de désirabilité. Dès lors, les notions communément admises à l'origine de l'étude de la personnalité qui fondent le postulat d'une possible prédictivité des comportements comme la cohérence des conduites ou la caractérisation de ces conduites selon un axe d'organisation cognitive propre à l'individu, s'en trouvent sérieusement affectées.

## - CHAPITRE 2 -

### **LES MODELISATIONS DE L'INFERENCE DES TRAITS DANS LA COGNITION SOCIALE : VERS UNE CONNAISSANCE FONDEE SUR LA VALEUR**

Nous avons jusqu'ici examiné l'utilisation des traits dans les descriptions ou les jugements personnologiques essentiellement sous l'angle de leur validité descriptive. Ces analyses nous ont conduit à relativiser le schéma classique du statut accordé aux traits en fonction de la relation qu'ils entretiennent avec des observables comportementaux, au profit de variables plus socialement impliquées comme la dimension de désirabilité de ces traits. C'est donc en conformité avec les considérations des auteurs qui défendent une conception élargie de la notion de personnalité (voir chapitre 1 paragraphe 1 - 2 - 5) que nous tenterons dans cette partie d'argumenter une autre conception possible des traits, selon une approche plus sociale des processus de connaissance à l'œuvre dans la perception des personnes. Pour cela, nous examinerons plus précisément différents domaines de recherches du courant de la cognition sociale relatifs aux processus cognitifs mobilisés dans l'utilisation des traits, en cherchant à démontrer qu'ils peuvent également être dévolus à une connaissance permettant d'exprimer la valeur sociale d'un individu.

A partir des postulats propres à la notion de catégorisation sociale, nous proposerons une analyse des principales modélisations de la perception des personnes, qui démontrent comment ces modèles, en accordant un primat aux occurrences comportementales sur le plan d'une similitude observationnelle, se sont focalisés sur une fonction univoque de la connaissance exprimée par les traits de personnalité. Parallèlement à cette analyse, nous présenterons plusieurs résultats issus de ces conceptions qui, selon nous, contredisent l'univocité de cette fonction de la connaissance personnologique et permettent de concevoir une fonction des traits axée sur l'expression de la valeur sociale.

#### **2 - 1 - LES PRE-REQUIS SUR LA NOTION DE CATEGORISATION : LES CONCEPTIONS DE ROSCH (1978)**

Dans le courant de la cognition sociale, le produit de la description d'un individu est assimilé à une activité mobilisant des processus de traitement de l'information dévolus à la production d'une connaissance. L'accent est alors porté aux aspects de stockage, de récupération et d'organisation de l'information en mémoire, qui apparaissent cruciaux pour rendre compte de la manière avec laquelle l'information est traitée dans l'objectif d'élaborer un produit cognitif. Dès 1957, Bruner soulignait la "facilité" avec laquelle nous percevons un acte ou un comportement et lui assignons automatiquement une signification. Percevoir, pour Bruner (*op.cit*) relève d'un processus de décision qui implique l'utilisation de schémas discriminants permettant de classer un stimulus dans la catégorie la plus appropriée, et donc d'aller au delà de l'information donnée. La perception est alors vue comme la résultante d'un processus de catégorisation et d'inférence. La notion d'inférence stipule que c'est par l'assignation d'un comportement à une catégorie, une structure cognitive stockée en mémoire (on

parle de "construct", de schéma), qu'une information acquiert une signification. A ce titre, on ne peut passer sous silence les travaux de Rosch (1973, 1975, 1978, 1983) réalisés dans le domaine de la catégorisation des objets naturels puis fabriqués, qui sont à l'origine d'une conception psychologique de la catégorisation selon deux principes :

Un principe d'économie cognitive : le rôle du système catégoriel permet de fournir un maximum d'informations pour le moindre coût cognitif.

Un principe de réalité de structuration du monde perçu : les processus perceptifs humains sont aptes à repérer certaines discontinuités, en terme de corrélations ou similitudes de formes dans l'environnement.

L'organisation de l'information en mémoire reflète alors selon Rosch (*op.cit*) la structure perceptive de cet environnement. De ces principes découle une organisation de l'information en un minimum de catégories selon une arborescence, ou un réseau de concepts, avec des relations d'inclusion. Chaque catégorie est définie au sein de cette taxonomie à l'aide des attributs qui lui sont spécifiques. Ainsi, la catégorie "animaux", regroupe des attributs tels que "possède des ailes", "des plumes", "deux pattes", qui caractérisent la catégorie "oiseaux" elle-même divisée en sous catégories définies à l'aide de ses propres attributs : "moineau" (est petit, de couleur brune, peut voler), "cormoran" (de taille moyenne, palmipède, de couleur sombre, peut voler, peut plonger) "autruche" (est grand, possède un long cou, ne peut pas voler, peut courir) etc. Cette conception est inhérente à la théorie classique des concepts retrouvée chez Aristote<sup>8</sup> mais se démarque cependant de cette dernière sur plusieurs points. L'apport majeur des travaux de Rosch (*op.cit*) se situe dans la manière avec laquelle l'auteur conceptualise la structuration horizontale et verticale des catégories sémantiques. Selon cette organisation, le niveau vertical le plus utile pour refléter la structure du monde perçu correspond au niveau d'inclusion des catégories le plus abstrait, dénommé "niveau de base" (oiseaux dans notre exemple). C'est à ce niveau que les catégories possèdent le plus d'attributs en commun en terme de ressemblances perceptives (formes, mouvements, structures) ou fonctionnelles (peut voler, peut courir, peut plonger, etc.). A l'inverse de la conception aristotélicienne, dans laquelle il est courant de considérer la structure du niveau de base sous forme de liens équidistants entre chacune des sous-catégories et la catégorie label (mais voir Pacherie, 1993), Rosch (*op.cit*) a démontré que ces liens relevaient d'un gradient de typicité. Certaines sous-catégories sont plus typiques (plus représentatives ou plus prototypiques) parce qu'elles partagent un nombre d'attributs plus importants avec ceux de la catégorie label (1976; Mervis et Rosch, 1981; Juola, McFarland et Kellas, 1976). Ainsi, "moineau" apparaît-il plus typique de la catégorie label "oiseaux" que ne l'est "autruche".

Cette conception, issue de travaux réalisés sur des catégories naturelles, a été largement validée par ailleurs en avançant des résultats propres à établir un consensus autour des notions de taxonomie et de prototype dans le domaine de la perception des personnes (Borkeneau, 1986; Bus et Craick, 1984; Cantor et Mischel, 1979). Elle n'est d'ailleurs pas sans conséquence quant à l'élaboration du modèle du Big-Five (Paunonen,

---

<sup>8</sup> On attribue généralement à Aristote la paternité de la théorie selon laquelle les concepts sont organisés de manière hiérarchique sur le critère de conditions logiques nécessaires et suffisantes pour les définir.

1998). Mais surtout, elle a conduit la plupart des chercheurs en cognition sociale à admettre la validité de deux postulats dans les processus de catégorisation. L'un consiste à accorder une exclusivité aux données issues de l'observation comme principe organisateur des catégories en terme de similitude, qui semble avoir largement contribué à entretenir l'idée d'une connaissance contemplative exhaustive et vraie (D. Dubois, 1993; Mazet, 1993). L'autre concerne le caractère écologique des catégories qui, selon Rosch (*op.cit*), s'inscrit pourtant en rupture avec le postulat de la conception classique qui voudrait que les concepts soient considérés comme acquis et structurés de manière identique, indépendamment des contenus et des conditions de leur construction (Neisser, 1987; cité par D. Dubois, *OpCit*). Or, comme le souligne D. Dubois (*op.cit*) une analyse des travaux expérimentaux sur la catégorisation démontre que ce dernier postulat est encore largement admis dans la communauté psychologique.

Nous aurons l'occasion de revenir sur le thème de la catégorisation et plus particulièrement sur le statut particulier qu'est susceptible d'endosser la notion de prototype dans l'étude de la personnalité. Auparavant, la présentation de quelques modèles de la perception des personnes sera l'occasion d'examiner la manière dont les recherches en cognition sociale conçoivent le traitement de l'information personologique. Cet examen nous permettra de démontrer la prégnance de ces deux postulats dans les travaux sur la personologie et sera aussi l'occasion de mettre en évidence des résultats en faveur d'une autre conception possible des traits.

## **2 - 2 - VERS LA PRISE EN COMPTE DE LA NOTION DE VALEUR DANS LES INFÉRENCES DE TRAITS**

Nous avons déjà souligné la place qui est accordée aux traits dans l'étude de la personnalité et leur statut en terme de produit d'une inférence. Les modélisations de cette inférence qui seront présentées dans cette partie relèvent de trois domaines de recherches qui apparaissent encore très empreints des conceptions Roschiennes. La présentation des travaux du paradigme de l'inférence spontanée permettra d'examiner le postulat d'automatisme de cette inférence réalisée sur la base d'une description comportementale. Nous verrons que leur caractère spontané est remis en cause notamment par une référence au traitement de la valeur que représente la culture des individus.

Une revue des travaux du paradigme de l'attribution dispositionnelle nous permettra d'approfondir la nature des processus impliqués dans le caractère dispositionnel de cette inférence, à savoir le fait d'expliquer les comportements des individus plus souvent par une disposition que par la situation. La présentation de quelques modèles sera aussi l'occasion d'élargir l'explication de la notion d'inférence dispositionnelle à des variables autres que celles essentiellement cognitives.

Enfin, une présentation des travaux réalisés dans le champ d'étude de la mémoire des personnes et dans le domaine de la formation des impressions nous permettra d'élargir la fonction des traits de personnalité vers un mode de connaissance plus axé sur la notion de désirabilité sociale. Ces travaux constitueront aussi l'occasion de démontrer que les lois de la catégorisation dans le domaine de la personnalité ne peuvent se limiter à la seule fonction de résumé des comportements par les traits.

## **2 - 2 - 1 - La question des inférences spontanées de traits**

Plusieurs auteurs ont fait l'hypothèse que l'inférence d'un trait était l'œuvre de processus automatiques, intervenant en dehors du champ de la conscience et ne nécessitant peu ou pas de ressources attentionnelles (Winter et Uleman, 1984; Winter, Uleman et Cunniff, 1985). Le postulat de ces travaux renvoie directement à la conception de l'organisation de l'information en mémoire selon le modèle du prototype. Si un trait est inféré spontanément à partir d'un comportement, dès lors la présentation de ce trait comme catégorie de ce comportement en indice de rappel devrait permettre de retrouver les informations proposées à la mémorisation. Dans ces études, les sujets ont pour consigne de mémoriser des descriptions comportementales telles que "le professeur invite ses nouveaux voisins à dîner". Après une tâche de distraction destinée à vider la mémoire de travail, les sujets doivent rappeler les comportements présentés selon trois conditions inter-groupe. L'une propose un indice de rappel constitué par un trait exemplifiant la description (sociable), l'autre par un mot sémantiquement relié à l'acteur (soirée) et la condition contrôle, ne comporte aucun indice de rappel. Les résultats tendent à démontrer que les indices de rappel constitués de traits permettent bien souvent de rappeler plus de descriptions que la présence d'un indice constitué d'un mot sémantiquement relié ou l'absence d'indice. Ces résultats, qui attestent d'une relation étroite en mémoire entre les comportements présentés et un trait, ont été reproduits de nombreuses fois (Newman, 1991; Moskowitz et Roman, 1992; Uleman et Moskowitz, 1994, pour une revue voir Delmas, 1993). Cependant, les recherches qui ont exploré l'hypothèse d'une inférence spontanée de traits ont conduit à relativiser la notion d'automaticité de cette inférence, voire l'ont sérieusement remise en cause selon deux types d'arguments.

### **2 - 2 - 1 - 1 - Remise en cause de la spontanéité des inférences**

Le premier argument relève de la nature des processus engagés dans ces inférences. Ainsi, le type de consigne "formation d'impression" ou "mémorisation", influence-t-il nettement le rappel de descriptions comportementales et démontre que les traits sont de meilleurs indices de rappel en consigne de formation d'impression qu'en mémorisation (Bassili et Smith, 1986; D'agostino, 1991). Ce résultat va à l'encontre de la spontanéité des inférences dans la mesure où ces inférences sont augmentées par des processus intentionnels. Suite à ce constat, la question ne sera plus de savoir si ces inférences sont automatiques mais quels sont les facteurs qui permettent de les rendre automatiques. La capacité à produire des inférences semble alors augmenter lorsque les sujets ont un haut besoin de structuration de leur environnement (Moskowitz, 1993), dépend fortement de l'apprentissage<sup>9</sup> (Bassili, 1993), et de la fréquence d'utilisation de ce trait dont le temps de décision diminue lorsqu'il est souvent utilisé (Smith 1989, 1990; Smith, Branscombe et Bormann, 1988; Smith et Lerner, 1986; Smith, Stewart et Buttram, 1992; Skowronski et Shook, 1997). La présence de tels effets confirme que

---

<sup>9</sup> Lors d'une tâche préalable les sujets devaient juger 200 fois si oui ou non une description comportementale était représentative d'un trait

l'inférence d'un trait pour expliquer une description comportementale est sensible à la pratique de l'observateur. Mais, comme le stipule Bassili (1989), les traits ont un double statut qui peut se référer soit à la catégorisation des comportements (commettre un acte stupide), ce sont alors des traits comme des catégories d'actions, soit à la caractérisation de l'individu (qualifier un individu de stupide) et il s'agit alors de traits comme attributs de la personne. Newman et Ulleman, (1993) argumentent dans ce sens, que les inférences spontanées peuvent très bien relever d'un processus incomplet de l'inférence dans la mesure où ils n'adoptent que le statut de catégories d'actions, ce que tendent à confirmer les recherches réalisées dans cette direction (Claeys, 1990; D'Agostino et Beegle, 1996; Uleman, Moskowitz, Roman et Rhee, 1993; Whitney, Davis et Waring, 1994). Bien que le débat ne soit pas clos (voir Stapel, Koomen et van der Pligt, 1996; D'Agostino et Hawk, 1998), la majorité des recherches indique que si la catégorisation comportementale est spontanée, l'inférence d'un trait pour caractériser la personnalité d'un individu est liée à des processus plus délibérés. Delmas (1993) souligne à ce titre que "ces inférences ne sont pas spontanées dans la mesure où...elles nécessitent l'allocation d'une partie des ressources cognitives disponibles et requièrent l'application d'un traitement impliquant l'extraction de la signification de la description". Ce premier point d'analyse révèle que l'explication du processus d'inférence spontanée des traits sur la base d'une description comportementale ne décrit probablement qu'une partie du processus d'inférence et n'est pas aussi spontané que le supposaient les travaux de Winter et Ulleman (*op.cit*).

## **2 - 2 - 1 - 2 - L'impact de la valeur culturelle**

Le second argument qui modère la notion d'automatisme des inférences de traits s'inscrit dans la perspective d'étude des différences individuelles observées en terme des valeurs véhiculées par l'idéologie des individus. La première recherche dans cette direction à été initiée par Newman (1993, voir aussi Newman, 1991). L'auteur part du constat établi par plusieurs travaux sur l'attribution dispositionnelle selon lequel certaines cultures véhiculent des idéologies dominantes et différentes. Ainsi, dans des idéologies individualistes telles que les sociétés anglo-saxonne, allemande ou américaine, l'intérêt et les buts de l'individu priment sur l'intérêt et les buts du groupe. Ces idéologies transmettent des valeurs comme l'indépendance et la compétitivité. Par contre, les sociétés collectivistes brésilienne, hindou ou japonaise accordent un intérêt plus important à la conformité aux normes du groupe, et dès lors les intérêts du groupe priment généralement sur ceux de l'individu. Triandis, Bontempo, Villareal, Asai et Lucca (1988) ont réalisé à partir de cette distinction une échelle autorisant un positionnement des individus d'une même culture selon deux dimensions psychologiques orthogonales qui renvoient à ces deux idéologies dominantes, que sont respectivement l'idiocentrisme et l'allocentrisme. L'utilisation de cette échelle par Newman (*op.cit*) atteste que les sujets qui exhibent un score important sur la mesure de l'idiocentrisme, rappellent plus de descriptions à partir d'un indice constitué d'un trait que ceux dont le score d'idiocentrisme est faible. Cependant, cet effet est observé sur les seuls sujets de sexe masculin. Duff et Newman (1997) prolongent cette réflexion par la conduite de deux études destinées à faire la part de l'influence de

l'idiocentrisme/allocentrisme et de la prise en compte du contexte dans les inférences spontanées de traits. Dans une première étude, les chercheurs utilisaient une variante de Winter et Ulleman (1984) en proposant des descriptions de type "le comptable prend un jour de congé avec quelques collègues employés pour conduire les orphelins au cirque" qui pouvaient faire l'objet soit d'une attribution dispositionnelle en terme de trait (comme ici "dévoué", littéralement "qui a bon cœur") soit d'une attribution situationnelle (comme ici "obligation de travail"). Les résultats font valoir un rappel plus important des traits chez les sujets qui obtiennent un score important sur la dimension d'idiocentrisme, tout en démontrant une corrélation inverse avec l'utilisation d'items situationnels. Dans leur seconde étude (Duff et Newman, *op.cit*), les auteurs utilisaient le paradigme des expériences indépendantes dont la première permettait d'amorcer des traits reliés ou non à ceux qui dans la seconde servaient d'indices de rappel. Les résultats démontrent que les traits applicables amorcés dans la première expérience sont plus utilisés comme indices de rappel dans la seconde en fonction de l'augmentation du degré d'idiocentrisme des sujets. Si l'effet de l'amorçage n'est pas seulement observé sur les sujets fortement idiocentres, il apparaît moins important pour les sujets allocentres. Ces résultats attestent que les inférences spontanées de traits sont contaminées par des variables sociales qui, dans le cadre de ces travaux, renvoient aux valeurs véhiculées par l'idéologie de l'observateur.

### **2 - 2 - 1 - 3 - Conclusion sur les inférences spontanées de traits**

La majorité des résultats obtenus dans le cadre d'une hypothèse des inférences spontanées de traits dans le but de caractériser un individu semble peu avérée. Si les processus engagés dans ces inférences permettent assurément de rendre compte de traits à des fins de caractérisation des comportements (traits comme des catégories d'actions), les preuves permettant d'étayer leur statut en terme d'attribut d'un individu sont néanmoins plus rares. Par conséquent, l'interprétation qu'il convient d'accorder aux résultats obtenus dans le cadre de l'infiltration des processus d'inférence de traits par les valeurs culturelles est problématique. Si l'on s'en tient aux arguments avancés par Duff et Newman (1997), qui n'offrent pas dans leur travaux la possibilité de contrôler le statut exact de ces inférences de traits (attributs de personne ou catégorie d'actions), il faut croire qu'au minima le traitement de la valeur culturelle induit par le type d'idéologie dominante de l'individu à l'origine de cette inférence (idiocentrisme ou allocentrisme) ne valide que le statut des traits en terme de catégories d'actions. Dès lors il faut croire que le traitement de la valeur est susceptible d'affecter le processus de catégorisation de l'information personologique. La présentation des travaux sur le paradigme de l'inférence dispositionnelle va permettre d'apporter de nouveaux éléments en faveur de l'intervention du registre de la valeur dans l'utilisation des traits.

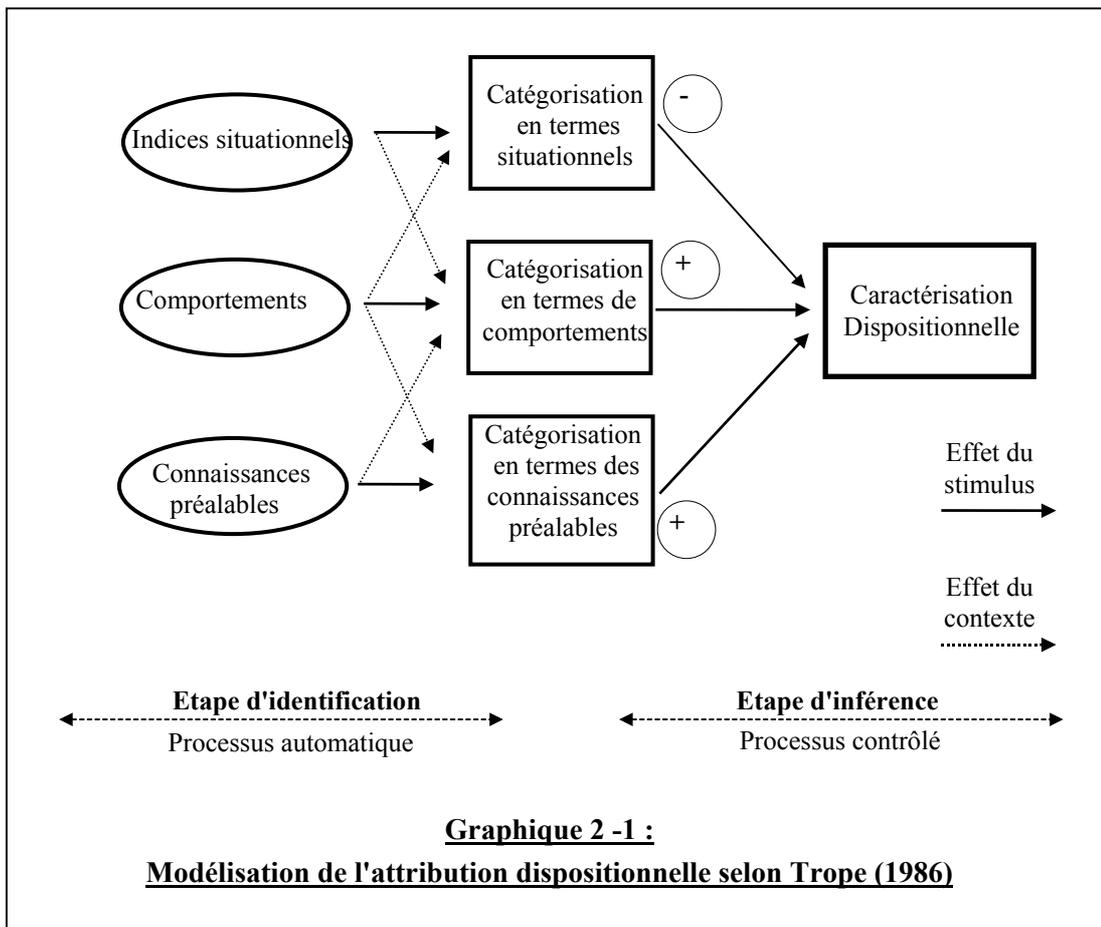
## **2 - 2 - 2 - Les travaux sur l'inférence dispositionnelle**

Dès 1958, Heider dans son ouvrage sur la psychologie des relations interpersonnelles soutenait l'idée que la manière avec laquelle l'individu perçoit la cause d'un événement constitue un processus majeur de la construction de la réalité sociale. A ce titre, il distingue les causes qui réfèrent à la personnalité de l'acteur, dispositionnelles, des causes situationnelles propres à la situation ou à l'environnement de l'acteur. Pour Heider (*op.cit*) "les propriétés dispositionnelles sont les invariances qui rendent possible une plus ou moins grande stabilité, prédictivité, et contrôlabilité de l'environnement" (Heider, 1958, pp80). L'attribution est alors vue comme une forme de connaissance naïve selon un modèle proche d'une analyse factorielle implicite dont les deux grands facteurs seraient l'individu et l'environnement. Depuis Heider, plusieurs modélisations de l'attribution ont vu le jour (Jones et Davis, 1965; Kelley, 1967, pour une revue voir Deschamps et Clémence, 1987). A la suite des travaux de Jones et Harris (1967), et surtout de Ross et Al (Ross, Amabile et Steinmetz, 1977), les travaux sur l'attribution vont se focaliser sur l'erreur fondamentale d'attribution, qui apparaît comme un biais majeur du traitement de l'information personnalologique. Elle désigne la tendance de l'observateur à négliger l'information en provenance de la situation pour se focaliser sur les propriétés personnelles de l'acteur lorsqu'il s'agit d'expliquer les comportements d'un individu. Dès lors, l'enjeu des travaux sur l'attribution se porte sur les processus cognitifs capables d'expliquer la prégnance d'une telle explication en terme d'une disposition de l'acteur. Pour Gilbert et Al (Gilbert, Pelham et Krull, 1988; Gilbert et Osborne, 1989; Gilbert, McNulty, Giuliano et Benson, 1992), la perception des personnes relève de trois processus séquentiels que sont la catégorisation (que fait l'acteur ?), la caractérisation (quel trait implique l'action ?) et une phase de correction (quelles sont les contraintes situationnelles à l'origine du comportement de l'acteur ?). Gilbert et Al démontrent que lorsque les ressources cognitives des observateurs sont mobilisées par une tâche concurrente de mémorisation, qui judicieusement portait sur les informations situationnelles, seul le processus de correction est affecté. Ce constat engendre une conception cognitive de l'attribution au sein de laquelle l'accent sera porté sur l'épuisement des ressources cognitives des deux premières phases au détriment de celle concernée par une correction situationnelle (Gilbert, McNulty, Giuliano et Benson, 1992). Parallèlement à cette conception se sont développées plusieurs autres considérations visant à recentrer l'explication de l'EFA vers des variables plus socio-cognitives.

### **2 - 2 - 2 - 1 - Le modèle de Trope : l'implication d'une source pas seulement comportementale**

Trope et Al (1986; 1989; Trope et Cohen, 1989) proposent un modèle de traitement en plusieurs étapes en vue de décomposer les processus qui conduisent à une attribution dispositionnelle. La première correspond à une phase d'identification et la seconde à une phase d'inférence dispositionnelle. Ce modèle part du principe que l'étape d'identification représente le processus "entrant" du stimulus en terme de catégorisation

dans laquelle sont considérés à la fois des indices situationnels, des indices comportementaux mais aussi des connaissances préalables sur l'acteur. Les effets liés au contexte participent alors largement à l'étape d'identification, notamment lorsque le comportement est ambigu et peut dès lors être relié à plusieurs catégories. Comme le montre le graphique 2-1, deux types d'effets inhérents à chacune de ces trois composantes sont pris en compte dans l'étape d'identification que sont : l'effet direct de la composante (en trait plein dans le graphique) et l'effet contextuel de ces composantes (en pointillés dans le graphique). Les effets contextuels sont d'autant plus importants que le stimulus est ambigu. C'est donc l'étape d'identification dans ce modèle qui permet d'augmenter, d'atténuer ou de renverser l'effet des informations disponibles vers une caractérisation dispositionnelle. La plus ou moins grande disponibilité d'indices situationnels détermine alors pour une large part une attribution non dispositionnelle. Mais, le modèle de Trope (1986) se distingue des autres modélisations de l'attribution dans la mesure où il prend en compte dans l'étape d'identification du stimulus l'impact des préconceptions et des croyances de l'observateur (nommées "priors" par l'auteur). Ces "priors" mentionnés dans le schéma 2-1 par "connaissances préalables" sont en fait l'apparence physique de l'acteur, les croyances qui président à son groupe d'appartenance ou les informations stockées par le passé à propos de cet acteur (jugements, comportements antérieurs).



Trope précise que, contrairement à l'effet contextuel des indices situationnels qui permet d'atténuer, voire de renverser le produit dispositionnel, l'effet contextuel des

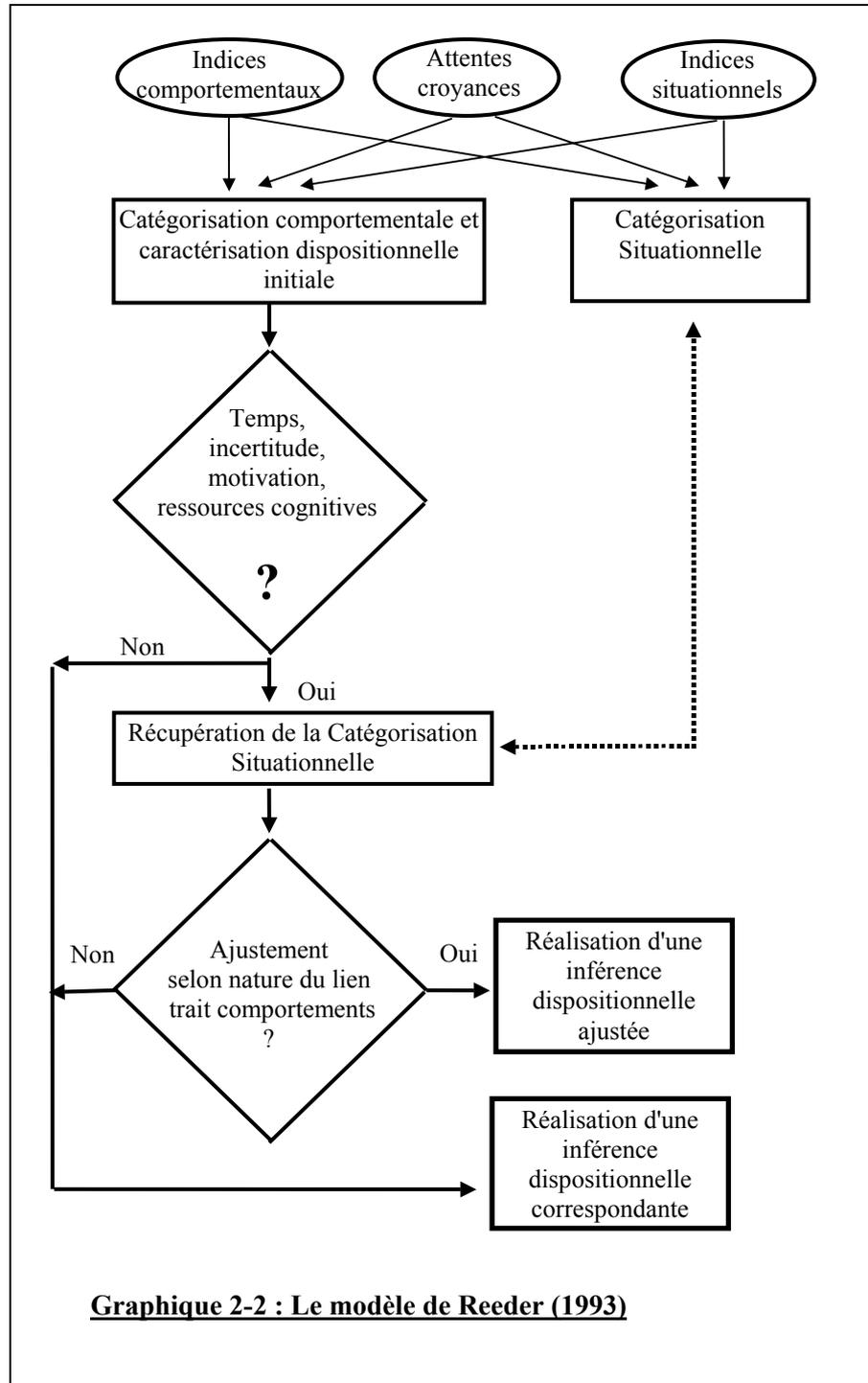
connaissances préalables (priors) est toujours égal ou supérieur à zéro. Il exerce alors une influence nettement plus importante que celui des seuls indices situationnels vers une attribution dispositionnelle. Ce point du modèle est important dans la mesure où il signifie que l'utilisation d'un trait pour expliquer un comportement ne dépend pas uniquement des seuls indices observés. L'erreur fondamentale d'attribution s'explique aussi par l'état des croyances de l'observateur. De plus, comme le souligne Mollaret (1996) certains items comportementaux utilisés par Trope réfèrent directement à la perception des états de l'individu. Il en découle alors la possibilité que les traits puissent, en dehors des classiques comportements, catégoriser des états. Le regard d'un individu croisé dans un couloir peut par exemple être perçu comme un comportement amical ou agressif et son interprétation dépend en majorité des croyances ou des attentes que mobilise l'observateur à l'égard de l'acteur. Nous retiendrons ce constat et tenterons d'approfondir la possibilité que les traits constituent des inférences réalisées en dehors de la seule source comportementale au sens de la perception d'une action ou d'un acte.

## **2 - 2 - 2 - 2 - Le modèle de Reeder (1993): l'importance de la relation trait-comportements**

Le modèle de Reeder (1993) se distingue des autres conceptions par le caractère incontournable que revêt la relation qui unit les comportements aux traits. Pour Reeder Pryor et Wojciszke (1992), si les lois de la catégorisation sont similaires pour les objets physiques et les objets sociaux, ces derniers se distinguent cependant des premiers par leur caractère typiquement évaluatif (voir partie sur les T.I.P infra). Ces auteurs se sont donc focalisés sur les relations qui unissent les comportements aux traits. Ils développent l'idée que la nature de cette interaction varie en fonction de la théorie implicite de l'observateur véhiculée par les traits utilisés. On suppose alors, d'un individu qualifié d'honnête, qu'il produise toujours des comportements honnêtes, en dépit de certaines situations favorisant la production de conduites malhonnêtes. A l'inverse, d'un individu qualifié de malhonnête, on ne suppose pas qu'il puisse produire des comportements honnêtes. Reeder et Al (*op.cit*) analysent alors les traits sous la forme de continuums évaluatifs. Ils constatent que les extrêmes du continuum que forment les traits honnête et malhonnête ne produisent pas la même étendue en terme des conduites possibles. Cette dernière varie considérablement d'une extrême à l'autre (un individu honnête ne peut pas être amené à produire des comportements malhonnêtes tandis que l'inverse est possible). Dès lors, un comportement "honnête" n'est pas vu comme suffisamment diagnostic de l'honnêteté, alors que l'observation d'un comportement "malhonnête" suffit à caractériser un individu comme "malhonnête".

Ce modèle a donné lieu à de nombreuses validations dans le domaine de la formation des impressions (Reeder, 1985; Reeder et Covert, 1986; Wojciszke et Pienkowski, 1991; Wojciszke, Pienkowski, Maroszeck, Brycz et Ratajczak, 1993). Il s'agit d'un modèle en étapes (voir graphique 2-2) dont la première est une catégorisation en terme d'une conception dispositionnelle de l'acteur. C'est une des caractéristiques de ce modèle de considérer que l'acte de catégorisation implique nécessairement une

confusion entre l'acteur et son comportement "si le comportement d'une cible est hostile alors la cible sera elle-même qualifiée d'hostile" (Redder, 1993, pp589).



C'est pour cette raison que les actes de catégorisation et d'inférence dispositionnelle sont placés dans le même carré. Puis, une première phase de correction s'effectue d'abord selon une variété d'antécédents que sont le temps de traitement, l'incertitude, la motivation et les ressources cognitives. Lorsque le temps de traitement

est par trop limité, les facteurs situationnels ne seront pas pris en compte et seule une attribution dispositionnelle sera réalisée (Fletcher, Reeder, et Bull, 1990). C'est donc seulement si les ressources nécessaires sont disponibles que l'individu réalise une catégorisation situationnelle (c'est pour cette raison que la flèche figure en double sens et en pointillés dans le modèle). C'est aussi précisément à ce moment qu'intervient la nature du lien trait et comportement. Certains traits sont donc moins susceptibles d'être corrigés que d'autres en fonction de la conception implicite à laquelle ils renvoient. C'est notamment le cas des traits qui expriment de fortes "capacités" ou une haute "moralité". Dans la mesure où ils apparaissent plus diagnostiques selon leur valence ils ne seront que peu corrigés. Par exemple, le fait d'observer un joueur de tennis réaliser un mauvais match ne signifie pas qu'il n'est pas très habile au tennis. Sa mauvaise performance peut dépendre d'un manque de motivation (match sans enjeu) et dès lors, conclure sur son habileté au tennis conduit à une correction en faveur du contexte. A l'inverse une haute performance à un match de tennis (gagner un match en 2 sets, même si cette performance est certainement liée à la situation (une forte somme d'argent en jeu pour le gagnant) ne fera pas l'objet d'une correction. Cette différence relève directement du lien traits-comportements de la catégorie "habileté" qui suppose que seul un individu capable d'une grande habileté est capable de hautes performances. Dans le cas des traits de la catégorie "habileté" c'est donc le versant positif qui est considéré comme le plus diagnostique à l'inverse des traits de la catégorie "moralité".

Cette asymétrie sur le lien traits-comportements, nommée limitation hiérarchique, fut démontrée par Reeder et Brewer (1979; Martijn, Spears, Van Der Pligt et Jakobs, 1992, expérience 1) pour les traits des dimensions de la moralité et de l'habileté. A partir de ce constat, Reeder Pryor et Wojciszke (1992) proposent une typologie de traits dont les catégories se distinguent essentiellement du point de vue de la relation qu'ils entretiennent avec l'information comportementale selon quatre principes différents de fonctionnement des traits :

- ➔ le principe d'économie cognitive (réduction de la complexité, consistance comportementale, fonction de résumés)
- ➔ le principe d'adaptation à l'environnement (maintien de la survie, adaptation de l'individu à son environnement social)
- ➔ le principe de taux de base (les comportements varient du point de vue de leur probabilité d'observation dans l'environnement. Il existe ainsi une probabilité supérieure d'observation de comportements honnêtes dans la plupart des sociétés que de comportements malhonnêtes).
- ➔ le principe de la causalité (selon lequel il est nécessaire de reconnaître certaines capacités ou performances à un individu pour lui assigner certains traits comme artistique, intelligent).

Ces quatre principes autoriseraient une distinction du registre des traits selon quatre catégories. Le tableau 2-1 présente ces catégories et les principes de fonctionnement sous-jacents aux traits qui les composent. Le plus intéressant pour notre propos sont les propriétés accordées à ces différents types de trait. Les traits qui répondent le plus à un principe d'économie cognitive sont ceux dont le fonctionnement est basé sur la fréquence d'observation (Buss et Craik, 1983). Notons que d'après les

auteurs, ce sont aussi ces derniers qui sont les plus facilement identifiables (constat qui rejoint les résultats obtenus dans le champ des travaux sur l'exactitude des jugements, cf. chapitre 1). Les traits de la catégorie "moralité" répondent quant à eux à deux principes de fonctionnement que sont le taux de base et l'adaptation, tandis que ceux relevant de la catégorie "capacité et habileté" fonctionnent essentiellement selon une logique de causalité.

<i>Type de traits</i>	<i>Principes de fonctionnement</i>			
	Economie cognitive	Adaptation	Taux de base	Causalité
Basés sur la fréquence d'observation	***		*	
Attitudes et motivations	**		*	*
Moralité	*	***	***	*
Capacités et habileté	*		*	***

Le nombre d'astérisques indique l'importance de chaque principe.

**Tableau 2-1 : Relations entre les types de traits et leurs principes de fonctionnement**  
(extrait de Reeder et Al, 1992)

De plus, cette typologie évoque une distinction entre les différentes catégories de traits du point de vue de leur désirabilité lorsqu'ils sont utilisés pour décrire une cible. Un individu qui obtient des scores extrêmes pour les traits de la moralité (jugé par exemple comme très honnête), sera vu comme socialement très désirable tandis que le même individu jugé comme très prudent (trait basé sur la fréquence) ne conduira qu'à un score moyen de désirabilité (il est plus désirable d'être très honnête que très prudent). Les traits des catégories "moralité" et "capacité et habileté" sont donc les seuls à produire des mesures extrêmes du point de vue de la désirabilité (Martijn, Spears, Van Der Pligt et Jakobs, 1992; Reeder, Henderson et Sullivan, 1982; Skowronski et Carlston, 1987; Covert et Reeder, 1990; Wojciszke, Brycz, et Borkeneau, 1993; Wojciszke Pienkowski, Maroszek, Brycz et Ratajczak, 1993). Ce point est important pour la suite de ce travail dans la mesure où il indique clairement que les traits perçus comme les plus désirables répondent à des principes de fonctionnements différents. Si ces principes ne sont certes pas communs entre ces deux catégories de traits (cf tableau 2-1), on peut toutefois constater que les traits de la catégorie moralité sont les seuls à fonctionner à la fois selon un principe d'adaptation et de taux de base.

Enfin, il faut relever dans ce modèle le statut particulier accordé au lien comportements-traits. Les traits des différentes catégories n'adoptent pas le même statut du point de vue des observations comportementales capables de les "instancier". C'est par exemple le cas des traits des catégories "attitudes" et "motivations" dont les auteurs précisent qu'ils sont vus comme n'ayant pas nécessairement ou directement de manifestations comportementales : *"The distinguishing characteristic of attitudes and*

*motives is that behavior relevant to the trait dimension may be expressed indirectly or, in some case, not at all (Reeder Pryor et Wojciszke, 1992, pp46).* Ce point de la conception de Reeder (*op.cit*) soulève quelques problèmes. Comment expliquer que la première étape que les auteurs nomment "catégorisation comportementale et caractérisation dispositionnelle" puisse s'effectuer sans référence à une observation comportementale comme c'est le cas des traits des attitudes et des motivations ? Il semble alors que les connaissances implicites que mobilise l'observateur en terme de liens traits-comportements n'interviennent pas uniquement dans l'étape de correction mais dès la phase de catégorisation, et que l'observateur soit capable de prendre en compte d'autres indices ou énoncés que ceux classiquement postulés dans ces expériences visant à tester la validité du modèle. Cette interprétation n'est bien entendu qu'une supposition. Elle nous servira néanmoins pour soulever le problème d'une conception des traits trop souvent réduite à leur énoncés comportementaux.

### **2 - 2 - 2 - 3 - Conclusion sur les travaux de l'inférence dispositionnelle**

Les modélisations de l'inférence dispositionnelle présentées dans cette partie ont en commun d'évoquer l'intervention de processus de traitement de l'information en étapes dont la première est généralement une phase de catégorisation perçue comme l'œuvre d'un processus automatique et la seconde une phase de correction. Dans le modèle de Reeder (1993) une disposition personnalologique est évoquée sur la cible dès l'étape de catégorisation. Par contre, dans le cas du modèle de Trope (1986) l'étape de catégorisation, néanmoins considérée comme l'œuvre de processus automatique, englobe la possibilité d'intégrer le poids des connaissances préalables comme celui de la situation. Cela revient-il à dire que les traits peuvent tout autant caractériser la situation que les comportements de l'individu ?

Plusieurs travaux ont en effet mis l'accent sur le rôle très important que joue la culture des individus dans l'erreur fondamentale d'attribution (Gergen, 1973; Ybarra et Stephan, 1999). Miller (1984) puis Moris et Peng, (1994) ont mis en évidence une propension plus importante des adultes et enfants de nationalité américaine pour les explications dispositionnelles (45%) par rapport aux sujets de nationalité indienne (14%) indépendamment de leur âge, de leur éducation ou de leur niveau socio-économique (Miller *op.cit*). Si l'on rapproche ces résultats de ceux obtenus par Quatrone (1982) ou de ceux de Krull (1993) attestant que le biais d'erreur fondamentale peut être renversé au profit d'une attribution plus situationnelle<sup>10</sup>, on est amené à considérer les limites d'une explication purement cognitive de l'inférence dispositionnelle comme phénomène catégoriel. Une explication en terme d'épuisement des ressources cognitives ne permet pas de rendre compte de l'influence de facteurs tels que les croyances (liens entre les traits et comportements) ou l'influence de facteurs culturels identiques à ceux déjà retenus lors de l'examen du paradigme des inférences spontanées de traits. De plus, si l'on s'attache au contenu sur lequel porte les attributions, comme seul le propose le modèle de Reeder (*op.cit*), on est amené à

---

<sup>10</sup> Lorsque la consigne ne focalise pas implicitement les sujets sur la personnalité de la cible mais sur le thème de conversation par exemple ou sur la situation.

considérer des différences importantes à la fois quant au mode de fonctionnement des traits sur le plan de leur mode de catégorisation des comportements, mais aussi quant à la nature de ces "comportements". Certains traits s'avèrent en effet difficilement définissables au regard du seul critère "d'observabilité" que supposent généralement leurs comportements. Dès lors, peut-on considérer que l'attribution dispositionnelle se nourrit des seules données "observationnelles" encodées "in situ" ou récupérées en mémoire comme le suppose la plupart de ces modèles ?

Nous retiendrons de ces modèles que l'attribution dispositionnelle et surtout l'idée d'erreur fondamentale ne peuvent se limiter à la prise en compte de facteurs d'ordre cognitif mais sont également affectées par les valeurs de la culture, les croyances de l'observateur dans l'expression des comportements, et le degré de désirabilité de l'individu caractérisé par certains types de traits.

### **2 - 2 - 3 - L'expression de la valeur dans les travaux sur la formation d'impression et la mémoire des personnes**

En accord avec les conceptions présentées dans le premier chapitre de ce travail, l'analyse des travaux du domaine de l'inférence spontanée comme ceux du champ de l'attribution dispositionnelle avance des arguments en faveur d'une catégorisation non exclusivement centrée sur une capacité d'explication des comportements par les traits, en terme de dispositions de l'individu. Il semble que la prise en compte de variables plus sociales tant sur le plan culturel que du point de vue de la désirabilité des traits, que fédère le terme de valeurs, participe à l'explication des conduites d'un individu. La présentation des travaux dans le champ de la mémoire des personnes et dans celui de la formation des impressions va nous permettre d'approfondir cette réflexion. Ils constitueront aussi l'occasion d'analyser comment les recherches en psychologie sociale ont envisagé et développé l'acte de perception des personnes.

### **2 - 3 - DES CONCEPTIONS DE SALOMON ASCH A LA NOTION DE SCHEMA**

Les premiers travaux sur la formation d'impression, sont à l'origine de deux conceptions différentes pour expliquer la manière avec laquelle le psychologue du quotidien produit une impression cohérente d'une cible. Pour Salomon Asch (1946; Asch et Zukier, 1984) l'impression finale produite à l'égard d'une personne cible ne résulte pas d'un simple cumul de traits. Chaque trait trouve une signification par rapport aux autres et influence lui-même les autres traits pour former au final une impression sous forme d'un ensemble cohérent et organisé, indépendamment de la simple somme des éléments qui le composent. Asch (*op.cit*) repère alors que certains traits comme "chaud" ou "froid", qu'il qualifie de traits centraux, sont à l'origine d'une influence plus importante que d'autres dans le produit général de l'impression vers un pôle positif ou négatif. Il relève un effet de primauté qui se traduit par une influence plus importante des premiers traits. A l'opposé de la conception de Asch (1946) s'inscrit le modèle d'Anderson (1981), pour lequel le produit de l'impression est essentiellement envisagé comme un assemblage algébrique et pondéré de traits. Il s'agit alors d'une théorie de l'intégration de l'information selon une logique algébrique qui aboutit à un produit

positif ou négatif et peut être considéré comme la moyenne pondérée des traits composant le portrait. Cette conception trouvera un écho plus favorable dans l'élaboration de modèles de la mémoire des personnes particulièrement en terme de réseaux associatifs comme celui proposé par Srull et Wyer (1979; 1980).

C'est néanmoins les travaux de Asch (*op.cit*) qui trouveront l'écho le plus important dans les recherches sur la formation des impressions. C'est aussi à partir des constats de Asch (1946) que Bruner et Taguiri (1954) proposent le terme de Théorie Implicite de la Personnalité (T.I.P) afin de rendre compte de la manière avec laquelle le psychologue naïf présume de la relation entre les attributs de la personnalité (Leyens, 1991). Notons qu'il s'agit là d'assemblage ou d'exclusion de traits réalisés sur la base d'une première inférence fondée sur des comportements observés (Le Poutier, 1993). L'observation comportementale d'un seul trait, comme intelligent, suffirait à activer d'autres traits comme sociable ou sympathique, sans que ces derniers fassent nécessairement l'objet d'une observation comportementale.

### **2 - 3 - 1 - La structure évaluative des Théories Implicites**

Un consensus important des travaux sur la perception des personnes démontre l'influence des T.I.P dans toute activité de description psychologique, avec cependant une certaine prédilection pour les activités de formation d'impression (Cohen et Ebbesen, 1979). Toutefois, plusieurs recherches se sont aussi attachées à démontrer le caractère généralement erroné, car formaté par des T.I.P, de descriptions réalisées par remémoration. Le phénomène de distorsion systématique décrit par Shweder et D'Andrade (1979) démontre clairement que le rappel de descriptions comportementales effectuées a posteriori induit des relations de nature sémantique plus proches des T.I.P que des descriptions effectivement réalisées en temps réel. Les T.I.P sont alors considérées comme des croyances du sens commun dans la mesure où le psychologue du quotidien considère qu'elles reflètent tout ou partie de la personnalité d'un individu, notamment la manière avec laquelle certains traits s'assemblent tandis que d'autres s'excluent dans le produit d'une description (Bruner et Taguiri *op.cit*; Cronbach, 1955; Rosenberg, 1977; Rosenberg et Sedlak, 1972; Wegner et Vallacher, 1977).

Plusieurs travaux ont mis en évidence, à l'aide de tâches d'assortiments de traits, d'inférence de traits ou de description libre d'une cible (pour une revue voir Schneider, 1973), une structure évaluative des T.I.P laquelle se décline autour d'un facteur caractérisé par l'opposition de l'information désirable à l'information indésirable (Gara et Rosenberg, 1981; Gifford, 1975; Rosenberg, Nelson et Vivekananthan, 1968; Rosenberg et Olshan, 1970). Pour certains (Osgood, 1971; Osgood, Suci et Tanenbaum, 1957), cette structure évaluative renvoie à trois facteurs que sont l'évaluation, le potentiel et l'activité, pour d'autres (Rosenberg et Al, 1968) les deux dimensions de l'espace euclidien peuvent être interprétées en terme de désirabilité intellectuelle et désirabilité sociale. Il faut souligner que le modèle du Big-Five, décrit dans le précédent chapitre, n'échappe pas à une interprétation en tant que facteur massivement évaluatif (pour une discussion à ce sujet voir Peabody et Golberg, 1989).

Cette structuration évaluative n'est pas propre à la perception des personnes, elle apparaît également dans la perception des groupes (Peabody, 1968). Doraï (1986) a mis en évidence une structure évaluative (1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> dimension de l'échelonnement multidimensionnel) lors d'une tâche de description personologique qui portait sur 20 nationalités différentes. L'auteur conclut qu'il s'agit alors de stéréotypes qui peuvent se définir comme "des théories implicites de la personnalité que partagent l'ensemble des membres d'un groupe à propos de l'ensemble des membres d'un autre groupe ou du sien propre" (Leyens, 1983). Toutefois, si les définitions envisagées dans la littérature sur les stéréotypes divergent (pour une revue voir Schadron, 1991) la plupart s'accordent sur le fait qu'il s'agit de croyances à propos des groupes (Fiske et Pavelchak, 1986; Hamilton et Trolier, 1986; Stroebe et Insko, 1989). Les études réalisées dans le champ de la corrélation illusoire sur la genèse des stéréotypes (Hamilton et Gifford, 1976) attestent que les comportements les moins désirables sont généralement ré-attribués au groupe minoritaire tandis que les plus désirables le sont au groupe majoritaire. Comme le souligne De La Haye (1998), si les résultats des études sur la corrélation illusoire ne sont pas sans ambiguïté quant à l'explication de la genèse des stéréotypes, ils révèlent toutefois les théories implicites des individus sur la différenciation inter-groupe. Enfin, certains auteurs rapprochent les T.I.P des stéréotypes comme le font Anderson et Sedikides (1991) qui voient les types de personnes comme des versions discrètes mais réelles de stéréotypes.

## **2 - 3 - 2 - La notion de schéma dans la perception des personnes**

Le terme de théorie implicite de la personnalité a été abandonné par les tenants du courant de la cognition sociale au profit de celui de schéma (Leyens, 1991). L'origine du terme revient à Bartlett (1932) pour lequel l'individu ne produirait pas des copies fidèles de son environnement mais stockerait en mémoire la signification d'un événement sur plusieurs dimensions. Le concept de schéma est alors vu comme une structure générale de la connaissance qui facilite et guide le traitement de l'information. Cette substitution de la notion de T.I.P par celle de schémas dans la littérature expérimentale s'explique par la volonté des chercheurs de prendre en compte l'implication de variables telles que les rôles, le sexe, l'apparence, la couleur de la peau dans la description des personnes (Leyens et Fiske, 1994), ce que ne permettait pas le concept de T.I.P par trop focalisé sur les assemblages de traits. Le terme de schémas désigne alors selon Fiske et Taylor "une structure cognitive qui représente une connaissance organisée à propos d'un concept donné ou d'un type de stimulus. Un schéma contient donc à la fois les attributs du concept et les liens entre ces attributs" (1991, p.140). Dès lors, il ressort que la notion de schéma ne peut se départir d'une essence évaluative sous une forme catégorielle. Nous aurons l'occasion de revenir plus précisément sur ce point. Cependant, sur le plan de la catégorisation, il convient de distinguer la notion de prototype de celle de schéma (Fiske et Taylor, *op.cit*). Les schémas adopteraient alors une organisation interne en terme de liens qui précisent la relation entre les attributs, ce que ne feraient pas les prototypes. Taylor et Crocker, (1981) distinguent par exemple les schémas qui émanent de structures sociales en terme de groupes ou de rôles, et les schémas de personnalité en terme de types ou de traits.

Enfin, l'activation d'un schéma est perçue comme subordonnée à une relation de typicalité à un attribut. Le fait d'activer un schéma en mémoire est vu comme entraînant implicitement une fonction de filtration de l'information en terme de cohérence ou d'incohérence avec le schéma activé. Ce dernier point a constitué durant plusieurs années l'axe de recherche dominant tant dans le champ de la formation des impressions que dans celui de la mémoire des personnes, parce qu'il permettait d'expliquer la prégnance des stéréotypes et les conditions par lesquelles ils interviennent dans le produit d'une description. Ce n'est que récemment que les recherches en sont venues à étudier les processus de particularisation ou d'individuation en considérant notamment avec le courant de la pragmatique que les contenus des stéréotypes ne pouvaient systématiquement être source d'inexactitude de la perception ou qu'ils n'étaient pas inévitables. Il nous semble que cette centration sur l'inévitabilité des stéréotypes s'est réalisée au détriment des recherches plus centrées sur l'origine et la signification d'une structuration évaluative des schémas.

Pour illustrer ce point de vue, nous présenterons quelques résultats obtenus selon trois axes de recherches qui apparaissent comme les plus étudiés dans le domaine de la perception des personnes que sont celui de la mémoire des personnes, celui de la formation des impressions et celui lié à l'effet de mémoire implicite.

### **2 - 3 - 3 - Les conditions d'expression des schémas comme base des jugements de personnalité**

Les travaux du domaine de la mémoire des personnes et plus encore ceux de la formation des impressions ont connu ces dernières années de nouvelles conceptions dans la façon de considérer le fonctionnement du psychologue naïf dans le traitement qu'il réalise de l'information personologique. Nous en avons esquissé une approche dans le chapitre 1, nous tenterons maintenant d'argumenter que la réorientation de la perception sociale vers une approche pragmatique, telle qu'elle est proposée aujourd'hui, trouve rapidement ses limites si elle ne conduit pas à reconsidérer les objectifs d'action de l'individu et tout particulièrement le mode de connaissance qui en découle. Pour cela, nous ne devons pas perdre de vue l'influence des conceptions sur la catégorisation, présentées en introduction de ce chapitre, qui président à l'utilisation du mode catégoriel. Rappelons qu'elles impliquent une organisation sous forme d'une taxonomie, au sein de laquelle sont distribuées les catégories, et que ces dernières rassemblent les attributs communs des objets représentés en mémoire. Rappelons surtout que ce mode d'organisation semble avoir privilégié les attributs observationnels comme règle d'organisation de ces catégories. Or, nous avons déjà fort réduit la portée de ce postulat en démontrant que les traits n'étaient pas uniquement, simplement et automatiquement inférés à partir d'observables comportementaux mais que le registre de la valeur participait aussi à la façon dont ils sont identifiés. Les travaux sur l'attribution nous ont montré les limites d'une approche essentiellement cognitive en matière d'attribution causale et ont élargi la conception des traits à des variables plus sociales tout en considérant qu'ils pouvaient répondre à des lois de fonctionnement très différentes. Une rapide présentation de l'évolution des travaux sur la mémoire des personnes et de ceux sur la formation des impressions va nous offrir la possibilité de conduire cette réflexion

à son terme : celle selon laquelle les traits s'acclimatent assez mal du seul mode de connaissance dont l'objectif serait de décrire la réalité psychologique d'une cible.

### **2 - 3 - 3 - 1 - Les travaux sur la mémoire des personnes**

Les travaux sur la mémoire des personnes ont pris pour objectif d'étudier la manière dont l'individu utilise et stocke l'information en mémoire afin de produire une impression cohérente sur la cible. Ce courant de recherche se distingue cependant de celui de la formation des impressions, que nous présenterons ensuite, dans la mesure où il s'attache à comprendre comment l'individu utilise l'information stockée en mémoire et quelle trace il garde en mémoire du traitement réalisé. Plusieurs recherches démontrent, en accord avec la théorie du schéma, une meilleure mémorisation des informations cohérentes (Bodenhausen, 1988; Taylor et Crocker, *op.cit.*, Rothbart, Evans et Fulero, 1979; Snyder et Uranowitz, 1978), tandis que d'autres, issues de conceptions quelque peu différentes de celle du schéma, le modèle pointer-plus-Tag de Woll et Graesser, (1982) ou le "person memory" de Srull et Wyer (1989) attestent de résultats en faveur d'une meilleure mémorisation de l'information incohérente. Selon ces modèles, l'information incohérente avec un schéma serait traitée de manière plus approfondie parce que stockée dans un registre particulier ou parce qu'elle est à l'origine de liens plus prégnants qui apparaissent lors d'une étape de comparaison avec le contenu du schéma activé (Bargh et Thein, 1985; Belmore et Hubbard, 1987; Erber et Fiske, 1984; Gordon et Wyer, 1987; Hamilton, Discoll et Worth, 1989; Hastie et Kumar, 1979; Stern, Mar, Millar et Cole, 1984; Srull, Lichtenstein et Rothbart, 1985). Cet avantage en faveur du rappel de l'information incohérente est d'autant plus fort que le nombre de ces comportements est faiblement représenté dans la cible comparés au nombre de comportements cohérents présentés (effet de "set-size", Gordon et Wyer, 1987). Plus récemment Sherman et Hamilton (1994) ont apporté des preuves en faveur d'un traitement plus rapide des informations incohérentes avec une attente induite chez les sujets à l'aide de comportements préalablement amorcés. Le temps de reconnaissance d'une information semble être plus rapide si celle-ci suit la présentation d'une information incohérente plutôt que cohérente. Ce résultat atteste d'un traitement des informations incohérentes en profondeur.

Dans le courant de la mémoire des personnes, le produit final de l'impression sur la cible est envisagé en terme d'une conception évaluative laquelle est néanmoins soumise à l'extraction d'une connaissance descriptive préalable. Toutefois, cette conception évaluative est le plus souvent considérée comme le produit d'une dimension affective (Srull et Wyer, *op.cit.*).

En dehors du fait que de telles recherches admettent la difficulté qu'a l'individu à se départir d'un traitement propre à la valence de telles informations en cohérence ou en incohérence avec un schéma, elles ont mis l'accent sur la nécessité d'élargir l'influence des schémas aux stratégies du "percevoir". Ces dernières sont les objectifs de mémorisation ou de formation d'impression (Srull, 1981), ou la qualité de structuration des attentes (forte ou faible), mais aussi le type de cohérence ou d'incohérence (évaluative ou descriptive) de l'information présentée sur la cible (pour une revue, Stangor et McMillan, 1992). Soulignons que les méta-analyses (Stangor et McMillan,

*op.cit.*; Rojahn et Pettigrew, 1992) réalisées dans ce domaine ne parviennent pas à départager la validité du modèle des schémas qui accorde un primat au meilleur rappel des informations cohérentes de ceux qui mettent l'accent sur un rappel plus important des informations incohérentes. Comme le souligne De La Haye (1989) "ces résultats prouvent pour le moins, que l'idée d'un filtrage éliminatoire (filtering out) de telles informations (les informations contradictoires), idée formulée par certains tenants des théories du schéma, est erronée. Tout au contraire, ces informations sont codées, elles sont même traitées de façon particulièrement approfondie...". Ce constat, établi quelques années avant le tournant théorique vers une psychologie sociale plus pragmatique, s'est avéré confirmé par plusieurs recherches. Wyer, Lambert, Budesheim et Grunfield (1992) proposent à des sujets de se former une impression à propos d'un candidat politique avant une phase de rappel dont le portrait le décrivait comme favorable à une politique libérale ou conservatrice. Ce portrait était suivi de la présentation de plusieurs informations comportementales sur la cible cohérentes et incohérentes à l'égard de sa position politique. Si l'on en croit la théorie des schémas, les informations cohérentes avec l'idéologie politique de la cible devraient faire l'objet d'un meilleur rappel. A l'inverse, le modèle de la mémoire des personnes de Srull et Wyer (*op.cit.*) prédit un rappel plus important de l'information incohérente avec l'opinion politique de la cible. Les résultats démontrent qu'il n'en est rien, ni la théorie des schémas ni le modèle "person memory" ne permettent d'expliquer le pattern des rappels. De fait, les rappels sont fonction de l'opinion personnelle des sujets : ils rappellent plus massivement les informations comportementales avec lesquelles ils sont personnellement en désaccord et ceci quelle que soit la tendance politique de la cible.

Ce résultat démontre clairement que le produit de l'impression, et le stockage en mémoire qui en découle, est piloté par les valeurs personnelles des sujets plus que par la notion de cohérence ou d'incohérence de l'impression formée à l'égard de la cible entre son marquage catégoriel et les comportements présentés. Le traitement de l'information psychologique n'est donc pas sans rapport avec les valeurs auxquelles adhère l'individu.

### **2 - 3 - 3 - 2 - L'impact des jugements catégoriels dans le produit de la formation des impressions**

Les modélisations de la formation des impressions ont tout d'abord porté l'accent sur les difficultés de l'individu à se départir d'un traitement de l'information essentiellement réalisé selon un mode catégoriel. C'est notamment le cas du modèle de Brewer (1988) ou de celui du continuum de Fiske et All (Fiske et Neuberg, 1990) qui, s'il admet une pluralité des processus (compris entre les deux pôles d'un continuum que sont pour l'un le mode catégoriel et pour l'autre le mode attribut par attribut), considère comme celui de Brewer (*op.cit.*) que le mode catégoriel est prioritaire. Il en résulte une quasi ignorance de l'information incohérente avec le schéma activé et donc de l'information individuelle dont la prise en compte n'est envisagée que dans le cas où le mode catégoriel échoue, ou lorsque l'intérêt porté à la cible est important. Dans ce cas, le traitement est plus individualisé et l'information incohérente joue un rôle plus conséquent dans le produit final de l'impression. Notons que ces modèles admettent tous

que le traitement catégoriel est l'expression de l'encodage d'informations fondamentales sur la cible que sont pour Brewer (*op.cit*) l'âge, le sexe et la couleur de la peau tandis que pour Fiske et All (Fiske et Neuberg, *op.cit*) cet encodage est élargi aux comportements et aux traits mais aussi au rapport social et au contexte. Selon Fiske (Fiske et Taylor, 1991) ces caractéristiques ont chacune leur valeur fonctionnelle, fonction de résumé et de prédiction pour les traits, ou pour le rapport social, la possibilité d'énoncer ce que l'on fait ou peut faire avec la personne cible en incluant les rôles, l'expérience commune, les réseaux relationnels et les réactions personnelles. Il faut noter que quelle que soit l'issue du traitement, catégorie ou individuation, le produit de la formation d'impression est toujours envisagé en termes d'affect, de cognitions et de prédiction comportementales (Fiske et All, *op.cit*).

La prégnance accordée au mode catégoriel se retrouve également dans les modèles plus récents de la formation des impression plus centrés sur l'impact des stéréotypes. Le modèle de jugeabilité sociale (Schadron et Yzerbyt, 1991; Leyens, Schadron, Yzerbyt, 1992) postule qu'il existe des règles implicites de jugement qui conduisent à prendre en compte des éléments méta-informationnels que le "percevoir" extrait de la situation (provenance et quantité de l'information disponible sur la cible). Ce modèle reprend l'idée selon laquelle les déterminants de nos croyances et de nos jugements ne sont pas accessibles (Nisbett et Ross, 1980; Fiske et Taylor, 1991) et dès lors examine les conditions d'expression d'un jugement fondé sur des stéréotypes. Plusieurs travaux démontrent que le seul fait de faire au croire aux sujets qu'il ont reçu de l'information individualisante sur la cible, alors qu'il n'en est rien, conduit à un jugement exprimé sur la base du stéréotype (Schadron, 1991; Schadron et Yzerbyt, 1991; Schadron, Yzerbyt, Leyens et Rocher, 1994). Ces résultats attestent que les jugements de personnalité trouvent des fondements très puissants sur la base des catégories stockées en mémoire, ici les stéréotypes, mais aussi que l'individu est capable de prendre en compte des données méta-informationnelles quant à l'élaboration de son jugement, particulièrement en terme d'applicabilité d'une catégorie. Cette influence des stéréotypes n'est pas indépendante de la stratégie de recherche de l'information sur la cible par le sujet percevant. Macrae (1994) dans une étude destinée à tester l'influence des stratégies de recherche d'information sur la cible, démontre que les sujets actifs dans leur recherche d'information (ceux qui recevaient de l'information lorsqu'ils la demandaient) sont aussi ceux dont les jugements sont les plus stéréotypés par comparaison à ceux qui avaient reçu la totalité de l'information sur la cible. Ces travaux éclairent des processus propres à la formation d'impression qui vont dans le sens d'une plus grande facilité à confirmer les attentes qu'à les infirmer. Cette supériorité accordée au mode catégoriel ne représente cependant qu'une orientation du jugement vers le stéréotype, ce qui ne suppose pas que ce dernier ne soit pas particularisé. Comme l'évoquent notamment les travaux réalisés dans le domaine de la perception des groupes (Clémence et Roux, 1998) et ceux sur les catégories de sexe (Hurtig et Pichevin, 1991; Lorenzi-Cioldi, 1994) le produit d'une description même d'origine perceptive, ne se restreint pas aux éléments stéréotypiques mais est infiltré par les connaissances personnelles des sujets qui traduisent les rôles, les rapports sociaux qui portent la marque de leur époque.

Dans une revue des principales directions de recherches du courant de la formation des impressions, Leyens (1993) propose de considérer plusieurs niveaux qui interviennent dans l'intégration entre schémas et données. Le niveau de la réalité objective, dont le critère est l'atteinte par le "percevoir" d'une réponse vraie ou fausse selon une réalité objective, physique ou scientifique. Ce niveau, longtemps considéré comme suffisant dans les travaux sur l'attribution et la formation des impressions, a semble-t-il trouvé ses limites dès lors qu'il fallut expliquer les nombreux biais du traitement de l'information mis à jour selon ce critère comme en témoigne la métaphore de l'avare cognitif (Nisbett et Ross, *op.cit*). Si l'on considère qu'il n'existe pas de réalité objective, ou qu'elle comporte une certaine part d'indétermination, il est alors nécessaire de prendre en compte d'autres niveaux que sont par exemple celui de la culture ou la théorie propre à l'individu qui produit le jugement. Le besoin de structure ou de conclusion<sup>11</sup> a été étudié par plusieurs auteurs dans la mesure où il permet de rendre compte d'une différence individuelle dans l'explication de l'utilisation de l'information stéréotypique. Ainsi, les sujets dont le score est élevé sur l'échelle du besoin de structure (ou de closure) rappellent-ils plus d'information consistante avec le stéréotype et produisent une impression plus proche du stéréotype que ceux dont le score sur cette même échelle est faible (Dijksterhuis, Knippenberg, Kruglanski et Shaper, 1996).

L'ensemble des résultats obtenus dans le cadre de la formation des impressions met l'accent sur une influence prononcée d'un traitement de l'information selon un mode catégoriel. Cependant, il démontre aussi que ce dernier n'est pas inéluctable dans la mesure où il peut être modéré par des variables sociales comme les expériences personnelles du "percevoir", son insertion sociale ou par des variables différentielles comme son besoin de structure ou sa motivation.

### **2 - 3 - 3 - 3 - Les conditions d'activation d'un schéma : l'effet de mémoire implicite peut-il rendre compte d'un amorçage selon une composante évaluative ?**

Les travaux qui découlent des techniques d'amorçage ont permis de mettre en évidence un phénomène de mémoire implicite qui se caractérise par un effet d'assimilation du produit du jugement dans le même sens que la nature sémantique des amorces, du schéma ou du concept activé (pour une revue voir Croizet 1991). Un schéma peut alors être rendu accessible soit en présentant des amorces sous forme de traits soit sous forme de comportements qui réfèrent à ce schéma (Bargh et Pratto, 1986; Higgins, Rholes et Jones, 1977; Schneider et Blankmeyer, 1983; Srull et Wyer, 1979; 1980). La probabilité d'utilisation d'un schéma a longtemps été considérée comme dépendante de sa récence d'activation (Wyer et Carlson, 1979) et surtout de sa fréquence d'activation (Higgins et King, 1981; Higgins Bargh et Lombardi, 1985). Il est alors acquis conformément à certains modèles (Wyer et Gordon, 1984; Wyer et Martin, 1986; Wyer et Unverzagt, 1985) que l'information comportementale est encodée selon un mode descriptif, à savoir un appariement selon un principe de similitude sémantique

---

<sup>11</sup> le premier est le précurseur du second. Il se définit comme "le désir, le besoin de l'individu d'avoir, de posséder une connaissance à propos d'un objet ou d'une personne, n'importe quelle connaissance plutôt que la confusion ou l'ambiguïté" (Kruglanski & Freund, 1983).

entre un trait et ses descriptions comportementales, pour former par la suite un concept général de nature évaluative sur l'impression de la cible.

Higgins, Rhole et Jones (1977), à qui l'on doit la première démonstration d'une possible influence de nos jugements par des informations non conscientes, avaient démontré la possibilité d'influencer la désirabilité d'une cible décrite par des comportements évaluativement ambigus à partir de la valence (positive ou négative) de traits présentés dans une expérience préalable. Les résultats démontraient que les sujets étaient influencés lors de la phase d'évaluation de la désirabilité de la cible par le caractère positif ou négatif des amorces proposées dans l'expérience antérieure. Cependant, cet effet n'intervenait pas lorsque l'amorce était sémantiquement non applicable ("raciste" pour interpréter le comportement "envisage de traverser l'Atlantique à la rame"). Toutefois, l'apparition d'effets de contrastes traduisant une influence dans un sens sémantiquement opposé à l'amorce a posé la question de l'importance d'un encodage évaluatif des schémas (Herr, 1986, Herr, Sherman et Fazio, 1983; Martin, 1986; Strack, Martin et Schwarz, 1988). Plusieurs explications ont été avancées pour rendre compte des effets de contrastes ou d'assimilation comme la qualité d'applicabilité des amorces (Higgins et Chaires, 1980; Higgins et al., *op.cit*) ou un effet de conscience ou de non conscience de celles-ci (Bargh et Pietromonaco, 1982; Lombardi, Higgins et Bargh, 1987).

Des propositions plus récentes ont été formulées pour expliquer ces effets de contrastes, dont le modèle Set/Reset de Martin (1986; Martin, Crelia et Seta, 1990; Martin et Achee, 1992). Sans entrer dans le détail, ce modèle postule que les sujets disposent de plusieurs sources d'information qu'ils peuvent utiliser à différents stades de la formation d'impression. Ces sources sont des activations de concepts en terme de traits, mais aussi en termes évaluatifs, de scripts, d'exemples, et autres connaissances plus générales, sélectionnées en fonction de leur pertinence par rapport à un objectif. Ce modèle a donné naissance à de nombreux travaux dont les conclusions vont dans le sens d'une nécessaire prise en compte non plus de la simple applicabilité sémantique d'un concept amorcé mais aussi des motivations et des buts du sujet en rapport avec son rôle dans une situation (Schwarz et Bless, 1992; Strack, 1992; Martin et Achee, *op.cit*). Croizet et Fiske (1996, 1997) ont récemment apporté des preuves en faveur d'un effet d'assimilation à partir de concepts pourtant considérés comme sémantiquement non applicables sur le plan descriptif mais applicables sur un plan évaluatif. Par une tâche préalable de faux feed-back, ils parviennent à faire croire aux sujets qu'ils possèdent un certain degré d'expertise en matière de perception interpersonnelle permettant d'augmenter leur degré de jugeabilité d'une cible (Leyens, Yzerbyt et Schadron, 1994). Par la suite, ils présentaient aux sujets un questionnaire permettant d'amorcer 4 traits positifs ou 4 traits négatifs non applicables sémantiquement (non pertinents) du point de vue des conduites de la cible présentée dans une seconde phase à l'aide d'une brève description. Les résultats démontrent que seuls les sujets ayant une illusion d'expertise sont influencés par la valence positive ou négative des traits amorcés (pourtant non applicables) dans le jugement de la cible, lesquels sont également plus confiants dans leur jugement. Les sujets "experts", à qui des amorces négatives mais descriptivement

non pertinentes ont été présentées, jugent la cible d'une manière évaluativement plus négative tandis que les sujets amorcés par des traits positifs jugent la cible d'une manière plus positive. Cet effet est d'autant plus stable qu'il est reproduit dans une seconde expérience à l'aide d'une phase permettant de faire croire aux sujets qu'ils ont reçu de l'information sur la cible et ceci juste après la phase d'amorçage.

Il est difficile de ne pas rapprocher ces résultats de ceux qui faisaient défaut dans l'expérience princeps d'Higgins Rholes et Jones (1977) afin de conclure à une possible implication de la composante évaluative dans les processus de jugement bien avant ou parallèlement à une composante descriptive. Ces résultats attestent au moins qu'il ne suffit pas de prendre en compte la seule qualité descriptive comme règle d'applicabilité sémantique des amorces et donc des schémas, les sujets n'ayant manifestement pu être influencés ici que par la valence des amorces.

## **2 - 3 - 3 - 4 - Conclusion sur l'influence des schémas dans la perception des personnes**

Ce survol des quelques directions de recherches au sujet de l'influence des schémas sur le produit de la formation des impressions et de la mémoire des personnes n'a d'autre objectif que celui de démontrer la nécessité d'élargir les conceptions théoriques propres à l'activité de jugement. L'influence des schémas dans la perception des personnes n'est pas contestable, bien au contraire, l'individu qui perçoit ou qui s'engage dans une activité de formation d'impression donne la priorité à l'information catégorielle qu'il utilise tout ou partie selon les conditions de jugement, mais aussi selon son objectif et ses motivations. Cependant, ces travaux enseignent que le traitement réalisé sur l'information personologique n'est pas exempt de processus de particularisation et qu'il se départit assez mal d'une prise en compte d'une dimension évaluative que celle-ci soit définie comme une opposition de la valence des informations ou qu'elle réfère directement à la prise en compte de la valeur induite par l'idéologie des sujets. Plus encore, les récents travaux réalisés selon le paradigme d'amorçage démontrent que cette dimension évaluative peut être à l'origine d'une influence non consciente sur le produit de nos jugements dès lors que les conditions de jugeabilité de la cible sont respectées. Il semble pourtant que les recherches réalisées dans le courant de la cognition sociale aient accordé peu d'intérêt à l'explication d'une telle influence. Gergen (1989) dénonçait ainsi, dans une critique acerbe du cognitivisme, ce qu'il appelait la fausse révolution cognitive dans la psychologie sociale. Selon l'auteur, une extension extrême du raisonnement cognitiviste consisterait à prétendre qu'il n'existe pas de monde réel, pas de science, et rien de ce que nous désignons comme une "connaissance" dans la mesure où son premier postulat est de considérer que ce n'est pas le monde tel qu'il est qui détermine l'action mais seulement la représentation que nous en avons. La cognition sociale relèverait alors d'une conception solipsiste<sup>12</sup> de la connaissance dans la mesure où elle n'explique ni l'origine

---

<sup>12</sup> D'après cette doctrine, il n'y aurait pour le sujet pensant d'autre réalité que lui-même.

de la formation de concepts ou de schémas ni le lien entre ces représentations considérées comme des connaissances statiques et le registre de l'action. Si le courant pragmatique a sérieusement réorienté les travaux vers la prise en compte des motivations de l'individu (Fiske, 1992, Fiske et Von Hendy, 1992), elle n'apparaît cependant pas en rupture avec la conception d'une cognition sociale critiquée par Gergen (*op.cit*). Force est de constater que l'orientation pragmatique ne s'est guère engagée sur le chemin de l'explication de la prégnance d'un tel facteur évaluatif. Sans doute ces travaux préfèrent-ils considérer l'aspect cohérent ou incohérent d'une information individualisante comme la conséquence d'une comparaison avec une activation catégorielle. Sans doute préfèrent-ils aussi considérer qu'un individu produit un jugement suffisamment exact dès lors qu'il parvient à se départir de l'influence sémantique de cette catégorie en évoquant son degré de motivation, sa structure cognitive, la qualité du stimulus ou de la situation. Mais si comme le sous-tend l'approche pragmatique, à l'instar d'un William James ou de Bruner et Taguiri (1954), la perception des objets sociaux est suffisamment exacte pour gérer les interactions quotidiennes et que le contexte est déterminant dans l'élaboration de cette perception, la dimension adaptative des jugements de personnalité ne peut faire l'économie d'un traitement orienté par la valeur. Cela suppose une certaine malléabilité des règles d'organisation de l'information et une utilisation de l'information non centrée sur une fonction contemplative de la connaissance.

La conclusion de ce chapitre sera orientée dans ce sens. Nous présenterons quelques travaux qui, s'ils sont issus de la cognition sociale pour la plupart, soulignent néanmoins l'intérêt qu'il y aurait à reconsidérer les lois propres à la théorie du prototype au profit d'une conception plus large permettant notamment de rendre compte d'une orientation vers l'action, ou de processus d'adaptation.

## **2 - 4 - QUELQUES ELEMENTS EN FAVEUR D'UNE AUTRE CONCEPTION DES TRAITS DE PERSONNALITE : LE STATUT PARTICULIER DES CATEGORIES SOCIALES**

Nous avons très tôt souligné l'influence de la conception de Rosch (1976) sur la manière avec laquelle était modélisée l'organisation de l'information. Il est vrai que la plupart des recherches engagées dans la perception des personnes ont longtemps considérées les processus impliqués dans l'acte de perception à la lueur de règles identiques à celles de tout objet physique (pour une revue voir Eiser, 1990). Sans doute est-ce là l'origine d'une conception "froide" de la perception sociale. Pourtant, il existe des travaux d'une toute autre nature permettant d'éclairer la manière dont nous organisons notre perception, y compris celle des objets physiques. En dehors de la conception "chaude" de la perception sociale, que nous réservons au chapitre suivant, plusieurs auteurs ont avancé des arguments en faveur d'une certaine plasticité des lois qui gèrent la catégorisation.

Comme le soutient Billig (1985), il n'y a aucune raison de supposer que la cognition humaine est caractérisée par une notion d'inflexibilité selon laquelle les stimuli sont catégorisés d'une seule manière. L'auteur propose alors une conception de la catégorisation totalement opposée au modèle Roschien au profit d'une vision "bureaucratique" dans laquelle chaque stimulus serait traité non plus sous l'angle d'une

appartenance catégorielle mais comme un cas particulier. La conception de Billig (*op.cit*) permet alors de relativiser la notion d'inévitabilité des stéréotypes et recentre la fonction de la catégorisation vers une problématique d'adaptation. C'est par la présentation de ces travaux qui proposent une conception étendue de la notion de prototype que nous terminerons ce chapitre.

#### **2 - 4 - 1 - Une autre conception de la catégorisation : vers une nécessaire plasticité des règles d'utilisation des catégories**

La notion d'exemplaire proposée par Smith et Zarate (1990, 1992) constitue une belle alternative à la théorie du prototype comme loi d'utilisation des catégories en intégrant une fonction d'adaptation de l'organisation de l'information en mémoire. Selon cette conception, la mémoire est organisée en termes d'exemplaires des personnalités rencontrées lors des précédentes interactions. Un exemplaire inclut non seulement les attributs perceptifs encodés sur une personne mais aussi les inférences que le "percevoir" a produites sur cette personne tout comme ses attributions et ses propres réactions (Smith et Zarate, 1992). C'est l'aspect de similarité du stimulus avec les exemplaires stockés en mémoire qui détermine le choix de l'exemplaire qui sera utilisé pour formuler un jugement sur la cible. Bien que ce fonctionnement apparaisse très peu différent de celui du prototype, il diverge néanmoins de ce dernier dans la manière d'appréhender la notion de similarité. En effet, les auteurs postulent que les multiples attributs, que regroupe un exemplaire, constituent autant de paramètres à partir desquels peut s'effectuer l'appariement au stimulus. La notion de similarité n'est donc pas focalisée sur les attributs observationnels de la cible mais élargie aux inférences contenues dans l'exemplaire et modulées par le "percevoir" en fonction de sa motivation, de son objectif et du contexte. Un homme de couleur n'activera pas nécessairement des représentations fondées sur sa couleur de peau ou sur sa catégorie sexuelle. Cette conception permet dès lors d'expliquer les effets de mémoire implicite obtenus dans les travaux sur l'amorçage en démontrant que les exemples de personnalité connus du "percevoir" peuvent tout autant servir les processus de perception sociale des personnes que celle de prototype. Certains individus auraient une conception personnelle plus élaborée des personnes en terme d'honnêteté et d'intelligence et seraient donc plus sensibles aux comportements qui violent ces conceptions (Sedikides et Skowronski, 1993). Plusieurs résultats conviennent de l'importance de modèles mixtes (exemples et prototypes) dans l'utilisation de l'information personnelle (Klein, Loftus, Trafton et Fuhrman, 1992) notamment en fonction du degré de connaissance de la cible (Sherman et Klein, 1994).

De la même manière Hampton (1995, 1998) argumente que la définition du prototype doit être élargie à une notion d'abstraction, une représentation qui ne serait plus une simple collection d'attributs dans la mesure où ces attributs peuvent eux-mêmes être structurés sous forme de schémas ou d'exemplaires. Dans cette conception, l'accent est mis sur le fait que la notion de similarité ne peut rendre compte de la pluralité des informations à l'origine du processus de catégorisation. Le modèle du

prototype ne signifie pas que la notion de similarité se limite aux aspects visuels de l'objet.

*"On a longtemps supposé que la similarité référait seulement à l'apparence visuelle". (...)* *"L'individu utilise un panel d'informations très large pour juger un objet comme membre d'une catégorie, et ces informations sont combinées pour former un ensemble d'estimation de la proximité à la catégorie prototype dans un sens qui permet des variations contextuelles et individuelles de la catégorisation"* (Hampton, 1998, pp142).

Bien que les travaux de Rosch ne supposent pas de limiter la similarité aux aspects visuels, Hampton (*op.cit*) argumente que l'acte de catégorisation tel qu'il est classiquement étudié par des consignes telles que "S'agit-il d'un bon exemple de cette catégorie" ou "cet élément est-il typique de cette catégorie" contribue très largement à limiter la notion de similarité à des aspects visuels. Sur la base des travaux de Rips (Rips et Collins, 1993), Hampton argumente qu'une instance ou une sous-classe d'une catégorie peut également être jugée selon sa propriété d'explication causale de cette catégorie exactement comme un médecin va classer un cas en considérant laquelle de ses connaissances médicales permet le mieux d'expliquer les symptômes d'un patient. Il s'agit alors d'une catégorisation fondée sur l'adéquation d'un stimulus à une loi qui régit la catégorie, plutôt qu'une simple relation d'exemplification sur la base d'une similarité entre le stimulus et une catégorie. Les travaux de Barsalou (1983) constituent un bon exemple de ce type de catégorisation. Pour cette dernière, les catégories ne sont pas seulement limitées comme dans les travaux de Rosch aux catégories communes. Elles peuvent aussi être spécialement créées pour un usage ou un contexte particulier. Barsalou (*op.cit*) les désigne comme des catégories ad hoc qui sont principalement orientées vers des objectifs d'actions comme "la façon de se faire des amis", "les objets qu'un conquérant prendrait lors d'un pillage" ou "ceux qu'ils faut sauver en priorité lorsqu'un incendie survient dans une maison". Barsalou (*op.cit*) démontre dans ce sens que, comme l'organisation des catégories naturelles, les catégories ad hoc possèdent une organisation hiérarchique. De plus, il apparaît que cette structure hiérarchique est utilisée de la même manière que dans les catégories naturelles. Cependant, l'auteur met en évidence une consistance moins marquée de la production des exemplaires dans les catégories ad hoc que dans les catégories naturelles. Ce résultat s'explique selon l'auteur par le fait que les catégories ad hoc sont plus spécialisées à un objectif d'action alors que les catégories naturelles interviennent en dehors de tout contexte d'action. Barsalou et Sewell (1985) ont aussi testé la structuration en mémoire de la notion de script, décrivant une séquence d'actions qui interviennent toujours selon un même ordre. Les résultats démontrent une organisation selon une taxonomie proche de celles mises à jour par Rosch (1976) sur les catégories naturelles.

Ces travaux admettent donc que la notion de similarité visuelle accordée à la théorie du prototype ne constitue qu'un possible fonctionnement de la catégorisation et que cette suprématie ne doit pas occulter l'hypothèse de règles plus spécifiques dans des contextes plus élaborés, notamment ceux dans lesquels sont utilisées les catégories sociales. Huteau (1993) souligne sur ce point, que s'il existe un contexte standard ou normatif de description facilement identifiable pour les objets naturels, les catégories sociales sont soumises à de multiples contextes dans lesquels la catégorisation obéit à des règles spécifiques. Ces dernières se distinguent de celles des objets naturels par une

plus grande complexité, particulièrement en terme d'attributs plus variés et plus abstraits que les attributs perceptifs. Dahlgreen (1985) démontre, à l'aide de descriptions formulées sur des professions ou des métiers, une plus grande propension d'apparition des attributs de descriptions d'actions, des attributs relationnels (permettant de caractériser la nature de l'interaction) ou de caractéristiques personnelles qui n'apparaissent pas dans les descriptions d'objets physiques. L'auteur souligne que, l'inclusion des classes y étant moins nette, l'organisation horizontale en terme de typicalité est donc moins marquée et conduit dès lors à des prototypes moins consensuels (Huteau *op.cit*). Pour Rothbart et Taylor (1992) la principale différence entre catégories naturelles et sociales renvoie à leur degré de potentiel inductif. Le potentiel inductif des catégories naturelles est très riche parce qu'elles reflètent des régularités profondes et stables, directement appréhendables par l'observation de la nature. Par contre, le potentiel inductif des catégories sociales est faible car relié aux valeurs et croyances qui varient selon les cultures ou le contexte.

Ces travaux vont dans le sens d'un nécessairement élargissement des conceptions sur les catégories sociales. Ils avancent l'idée de règles spécifiques aux catégories sociales qui ne peuvent se limiter au seul traitement selon des règles propres aux attributs d'observations. L'appariement d'un stimulus à une catégorie n'opère vraisemblablement pas uniquement selon une connaissance dont le but serait de rendre compte d'une énonciation des caractéristiques permettant de les rassembler sous un même label parce que possédant des caractéristiques communes. Cette connaissance peut tout autant énoncer un mode de relation à la cible, une loi propre à la catégorie utilisée telle qu'un mode d'action comme le suggèrent les scripts.

## CONCLUSION DU SECOND CHAPITRE

Nous avons introduit ce chapitre par la présentation des lois propres à la catégorisation telles qu'elle furent énoncées par Rosch (1976) en soulignant que celles-ci s'avéraient probablement insuffisantes pour comprendre la conception et l'utilisation des traits. Les travaux sur l'étude de l'inférence spontanée des traits de personnalité ainsi que ceux sur l'inférence dispositionnelle attestent de la complexité de leur utilisation à des fins de descriptions personnologiques. Ces travaux démontrent qu'il ne suffit pas d'évoquer leur propriété catégorielle en terme de label des comportements observés pour rendre compte de leur activité de connaissance d'une personnalité. Il semble tout au contraire qu'ils disposent également de propriétés permettant d'énoncer une connaissance socialement déterminée par une référence à la culture du "percevoir". La notion de valeur a été déclinée tout au long de ce chapitre selon plusieurs acceptions de ce terme. Dans le cas des inférences spontanées, il s'agit des valeurs véhiculées par le type d'idéologie dominante de l'individu (idiocentrisme ou allocentrisme). Dans le cadre des travaux sur la formation des impressions ou ceux de la mémoire des personnes, il s'agit d'une notion de valeur caractérisée par l'opposition de l'information désirable à l'information indésirable, dimension maintes fois retrouvée dans les premiers travaux sur les Théories Implicites de la Personnalité et plus récemment au sein de la structure même des schémas. Notons sur ce point que les conceptions évoquées par Reeder (cf. la partie 2 - 2 - 2 - 3) défendent l'idée de fonctionnements différents pour les traits

exprimant le plus la désirabilité comme c'est le cas pour ceux de la catégorie "moralité" et "capacité et habileté". Ces traits qui fonctionnent selon un principe d'adaptation, et de taux de base, n'ont aucune raison d'être considérés comme des produits affectifs plus que comme des valeurs à ce stade de notre analyse.

Par ailleurs, les modèles présentés dans le cadre des travaux sur l'inférence dispositionnelle nous enseignent qu'il ne suffit pas d'évoquer la propriété de résumé d'observables des traits pour comprendre la manière avec laquelle ils sont utilisés pour caractériser une cible. D'une part, parce qu'une modélisation essentiellement cognitive en terme d'un phénomène propre à l'activité de catégorisation trouve rapidement ses limites dès lors que l'accent est porté sur la nature du lien comportement-trait comme le souligne encore une fois le modèle de Reeder (cf. la partie 2 - 2 - 2 - 3). D'autre part, parce que l'analyse des travaux sur l'inférence dispositionnelle démontre l'importance d'en référer à la notion valeur, cette fois en terme de culture pour expliquer la propension de l'individu à réaliser une inférence en terme de disposition ou de situation.

Enfin, les travaux menés dans le courant de la cognition sociale sur le plan de la formation des impressions et de la mémoire des personnes étayent le constat selon lequel un jugement n'est pas inévitablement limité au contenu de la catégorie utilisée pour le formuler. L'individu est capable d'une particularisation ou d'une personnalisation du jugement, ce qui implique parfois qu'il puisse traiter l'information sur la cible en fonction des valeurs qui lui sont propres comme c'est le cas lorsqu'il en réfère à son idéologie politique (Wyer, Lambert, Budenheim et Grunfield, 1992). Cette particularisation du jugement a été évoquée comme étant le propre de la motivation du "percevoir" ou celle de sa structuration individuelle (son besoin de structure). Si les schémas ou les théories utilisés par l'individu colorent son jugement sans toutefois en affecter la totalité du contenu, il faut croire que les règles de la catégorisation sont malléables comme l'évoque la dernière partie de ce chapitre. Il faut croire également qu'il existe une propension du "percevoir" à utiliser les traits à d'autres fins que celles de simples résumés de comportements, notamment par l'expression d'une référence à la valeur de la cible. Notons pour terminer, que ce constat se retrouve aussi dans les travaux sur les inférences propre au raisonnement. Comme le souligne Drozda-Senkowska (1995) il a lieu de considérer les biais et erreurs mis à jour dans le traitement de l'information selon deux interprétations. La première s'attache à relever une certaine faillibilité du raisonnement ou du jugement et traduit une image peu vraisemblable de d'un individu empêtré des ses erreurs et biais de raisonnement. La seconde, plus modérée, considère davantage le caractère adaptatif de ces inférences plutôt leur aspect rationnel ou irrationnel.

### - CHAPITRE 3 -

#### LES TRAITS DE PERSONNALITE COMME L'EXPRESSION DE LA VALEUR SOCIALE

*"On réserve le terme de structure à un ensemble incluant des éléments théoriques "latents". Ces derniers éléments et les relations qui s'établissent entre eux et avec les observables d'après le modèle utilisé, confèrent seuls un intérêt théorique (ou "explicatif") aux observations faites sur les systèmes. Les éléments latents d'une structure ("facteurs" de l'analyse factorielle par exemple) peuvent prendre des statuts différents : résumés d'observations idéalisés, hypothèses formalisées, instruments de découverte d'un système explicatif réel, etc." (...) "Loin de s'opposer, structuralisme et fonctionnalisme constituent le plus souvent deux perspectives complémentaires. Dans le domaine des sciences de la vie, on ne peut trouver ou concevoir de structure qui ne se définisse pas, ne se délimite pas, et en certain sens ne s'explique pas, par son fonctionnement ; le rôle évident de ce fonctionnement étant d'assurer une fonction, c'est-à-dire une contribution à une certaine forme d'adaptation. On ne peut trouver de fonction qui ne soit assurée par le fonctionnement d'une structure, c'est-à-dire d'un système d'éléments en interaction, de quelque nature que soit ce système". (Reuchlin, 1995, in "totalité, éléments, structure en psychologie" pp21-25).*

Cette citation de Maurice Reuchlin évoquant un parallèle entre structuralisme et fonctionnalisme en psychologie argumente que la mise en évidence d'une structure factorielle révèle généralement la présence d'une fonction, laquelle est dans la plupart des cas de nature adaptative. Les chapitres précédents ont permis de mettre en avant, avec une certaine redondance, l'influence d'une dimension de désirabilité dans la structuration des descriptions utilisant des traits. Si l'organisation de l'information en mémoire peut être dévolue à une logique d'action, ou comme le sous entend le courant pragmatique, que c'est une logique d'action qui guide la connaissance que se forge le psychologue du quotidien de son environnement, il y a alors plusieurs raisons d'avancer que la mise en évidence d'une structure évaluative dans les jugements et les études sur la personnalité relève d'une fonction adaptative de la perception des personnes. Le corrélat de cette fonction adaptative, dédiée à l'action, étant la possibilité d'identifier des traits plus en rapport que d'autres avec cette dimension, voire d'analyser la totalité du lexique personologique comme l'expression de cette adaptation.

Les travaux présentés dans le cadre des chapitres précédents ont montré qu'il ne suffisait pas de considérer le lien comportement-trait pour rendre compte de l'utilisation de traits, ces derniers étant également susceptibles de recourir à un traitement placé sous l'influence de la valeur (cf chapitre 2). Cette partie a donc pour objectif de présenter, dans un premier temps, les différentes notions de la valeur, ainsi que les acceptions connexes à cette terminologie relevées dans le champ de la psychologie sociale. Cette présentation permettra d'examiner en quoi les travaux sur la valeur sont susceptibles d'éclairer les travaux sur la personnalité, mais surtout, quelles en sont les possibles modalités d'influence, dans l'étude des traits. Pour ce faire, nous aurons parfois recours

à des emprunts théoriques plus éloignés du cadre de la psychologie et de la cognition sociale. Mais que le lecteur ne se méprenne pas, si quelques considérations sont directement importées de la sociologie cognitive ou de la philosophie c'est avant tout parce qu'elles sont à même d'éclaircir certaines bases notionnelles qui constituent des points clefs de notre argumentation. Nous développerons plus précisément à la fin de ce chapitre deux conceptions dont l'objectif est d'argumenter un traitement de l'information personnalologique dévolu à l'extraction de la valeur.

### **3 - 1 - LES ETUDES SUR LA VALEUR DANS LE CADRE DE LA PSYCHOLOGIE SOCIALE**

Si la valeur occupait il y a environ 40 ans une place centrale dans les disciplines du champ social, sa position a aujourd'hui sérieusement décliné. Cette perte d'intérêt provient du fait qu'elle soit difficilement observable mais également de l'absence de modélisations capables d'expliquer le rôle qu'elle joue dans la production comportementale (Barth, 1993; Hechter, 1993). Dans l'introduction de leur ouvrage "the origin of values", Hechter, Nadel, et Michod (1993), précisent que :

*"quelle que soit leur forme, les valeurs jouent un rôle central dans presque toutes les théories explicatives des comportements. En biologie, les valeurs sont considérées comme la production des instincts et drives qui dirigent la motilité de l'organisme. En psychologie, les valeurs sont les motivations pour l'action, et en tant que telles, elles déterminent au final les conséquences spécifiques des renforcements connus. En économie, les valeurs, généralement connues comme des utilités et, ou des préférences, sont l'un des deux déterminants fondamentaux de toutes les actions[...]. En sociologie et anthropologie, les valeurs sont considérées comme les déterminants basiques de l'action. En dépit de leur indéniable position de centralité, les valeurs sont peut-être la plus grande boîte noire de toutes les sciences comportementales." (Hechter, Nadel, et Michod, 1993).*

Il semble pourtant que l'intérêt porté à la pragmatique dans les recherches actuelles de la cognition sociale a quelque peu remis au goût du jour les anciennes problématiques de la psychologie sociale. Comme le note sur ce point Fiske (1992)

*"is the study of social cognition a new-fangled or is it a time-honored venerable tradition ? Since the first English-language works on person perception and social cognition, certain persistent issues reveal a considerable continuity with the past. The modern high-tech enterprise frequently reproduces past perspectives, although ironically, often in ignorance of them. An elder could grumble that the young folks just don't pay enough attention to their forerunners' toils, which are available for anyone's perusal and use. [...] The point, in short, is that ones sees in the history of social cognition and person perception research that pragmatism was, is, and remains a core theme: Social thinking is for doing."*

Dans cette première partie consacrée à la présentation de la notion de valeur, nous tenterons de démontrer que l'intérêt porté au statut de l'action dans la cognition

sociale et plus particulièrement dans le cadre des travaux sur la personnalité, ne peut être indépendant d'une approche des processus dévolus au traitement de la valeur sociale dans la mesure où ces deux notions semblent intimement liées.

### **3 - 1 - 1 - Quelques Définitions de la notion de valeur**

Plusieurs auteurs accordent une position centrale au concept de la valeur dans la plupart des domaines de recherches en sciences humaines (Perron, 1984; Rokeach, 1973; Shwartz et Sagiv, 1995). On trouve notamment de nombreuses références au terme de valeur, et l'élaboration de nombreux tests pour les mesurer (pour une revue voir Descombes, 1980) dans les travaux sur l'orientation professionnelle (pour une revue voir Gelpe, 1994) ou du choix de carrière professionnelle (pour une revue voir Brown, 1996; Brown et Crace, 1996). Le concept de valeur relève également du champ de la philosophie qui l'assimile le plus souvent à des croyances (Lavelle, 1951; Glansdorf, 1966; Stich, 1993; Comte-Sponville, 1994) et la distingue parfois d'un mode de connaissance scientifique. La notion de valeur se retrouve également souvent associée à celle de la motivation (Bandura, 1986) ou celle des besoins (Maslow, 1954, pour une revue, voir Feertchak, 1996).

Dans la plupart des travaux répertoriés, les auteurs s'accordent sur le fait que les valeurs exercent une influence importante sur les comportements. Ce sont des buts désirables qui varient dans l'ordre de leur importance et servent de guide pour les comportements (Kluckhohn, 1951; Mandler, 1993; Schwartz, B, 1993; Schwartz, S, 1995; Rokeach, 1973). Super (1970, cité par Descombes, 1977) définit les valeurs comme les qualités qui sont intrinsèquement désirables ou des moyens désirables pour atteindre un but. Il distingue cependant la valeur de la norme dans la mesure où le caractère évaluatif de la norme adopte des critères externes aux individus et nécessite des sanctions pour maintenir son efficacité, tandis que la valeur relève de critères évaluatifs internes aux individus (Hechter, 1993). Nous retiendrons plus particulièrement une définition plus cognitive proposée par Perron (1984) selon laquelle "les valeurs sont des productions cognitives décantées que l'individu acquiert au gré de ses interactions avec son univers physique et interpersonnel. Elles lui servent de repères lorsqu'une situation problématique exige qu'il se prononce sur ce qui doit être ou arriver, sur ce qu'il doit faire ou non. Ce sont donc des schémas normatifs auxquels est confrontée l'information issue d'une situation problématique et qui permettent à la personne d'en évaluer la signification. Il s'ensuit qu'au plan cognitif, les valeurs sont des abstractions d'un ordre plus ou moins élevé, qu'elles ne sont pas directement observables et qu'elles transcendent l'immédiat de la situation". Comme le souligne Perron (*op.cit*), l'accent est mis dans de nombreuses définitions sur le fait que les valeurs jouent un rôle prépondérant dans l'évaluation : "les valeurs sont relativement générales et sont des critères durables et internes pour l'évaluation" (Hechter, 1993). "Les valeurs sont des principes, des critères, pour sélectionner ce qui est bon, meilleur, ou mauvais, à propos des objets, des actions, des structures sociales et politiques" (Schwartz, B, 1993).

La notion de valeur n'est pas sans relation avec à la fois des modalités d'action et la notion de personnalité. Kluckhohn (cité par Barth, 1993) définit les valeurs comme

des concepts qui régulent des pulsions de satisfaction de la personnalité, selon l'exigence à la fois de la personnalité et d'un système socioculturel, la nécessité de respecter les intérêts d'autrui et ceux du groupe. Il opère alors une distinction entre les notions de désir et de désirable. Pour Firth (Cité par Barth, *op.cit*), la notion de valeur implique un classement des objets ou des actions en terme de leur désirabilité relative. Talcott Parsons (Cité par Barth, *op.cit*) place aussi la notion sociale d'action au centre de la définition de la valeur. Selon lui, l'action sans composante cognitive et évaluative dans son orientation est inconcevable, ce qui l'amène à concevoir la valeur comme un élément d'un système symbolique partagé, qui sert de critère ou de standard pour sélectionner plusieurs alternatives d'une orientation qui sont intrinsèquement dépendantes de la situation.

La liste non exhaustive de ces définitions permet déjà de cerner les acceptions de la valeur dans une optique psychologique. On constate que la valeur est largement impliquée dans l'évaluation par l'intérêt qu'elle accorde aux buts ou actions désirables ou indésirables. Elle est d'ailleurs perçue comme étant à l'origine de la définition du caractère désirable ou indésirable des conduites et des comportements et, en ce sens, est directement impliquée dans le domaine de l'action. Une analyse plus développée de quelques travaux va permettre d'examiner plus précisément la notion de valeur.

### **3 - 1 - 2 - Valeur et personnalité : les travaux de Milton Rokeach**

Les travaux de Milton Rokeach (1973) constituent sans aucun doute la contribution la plus importante au champ d'étude de la valeur. Nous tenterons ici d'en évoquer les principales conceptions. L'auteur s'inscrit dans une perspective éminemment sociale. Le système des valeurs est ce qui permettrait de distinguer l'homme de l'animal. Elle trouve ses fondements dans la croyance : "la croyance persistante qu'un mode de comportements spécifiques, ou le type de comportement et attitude mis en œuvre pour atteindre un objectif est sur un plan, personnel ou social, préférable à un mode comportemental opposé ou contraire" Rokeach (*op.cit*). L'auteur souligne l'intérêt de distinguer à ce sujet trois types de croyances (Rokeach, 1968b). Les croyances descriptives qui peuvent prendre deux formes : le vrai ou le faux. Les croyances évaluatives (likeable) par laquelle un objet peut être vu comme bon ou mauvais et les croyances "prescriptive" ou "proscriptive" selon lesquelles une action est jugée comme désirable ou indésirable. La valeur serait alors une croyance de type "prescriptive" ou "proscriptive" qui adopte des composantes cognitives, affectives et comportementales :

- La composante cognitive de la valeur est la désirabilité, dire de quelqu'un qu'il a de la valeur c'est énoncer qu'il connaît la façon de se comporter pour parvenir à ses fins. Cette désirabilité, dont l'auteur souligne qu'elle s'adresse à soi ou aux autres, se traduit généralement par l'approbation des individus qui en exhibent les instances positives et la désapprobation de ceux qui en exhibent les instances négatives.
- La composante affective de la valeur renvoie au fait que l'on peut éprouver de l'émotion, des sentiments à son propos.

- Elle adopte une composante comportementale dans le sens où il s'agit d'une variable qui intervient dans le registre de l'action lorsqu'elle est activée. Cependant, Rokeach (*op.cit*) ne précise pas les modalités d'activation de la valeur.

Cette distinction, clairement établie par l'auteur, indique qu'il y a tout lieu de considérer la dimension de désirabilité sociale comme une composante cognitive de la valeur, laquelle renvoie à des modalités comportementales.

### **Le registre des valeurs relève de cinq propriétés :**

- 1 - Le nombre total de valeurs que possède une personne est relativement restreint.
- 2 - Tous les hommes possèdent les mêmes valeurs à différents degrés de priorité.
- 3 - Les valeurs sont elles-mêmes organisées en un système de valeurs.
- 4 - Les origines des valeurs humaines peuvent être trouvées dans la culture, la société et ses institutions, ainsi que dans la personnalité.
- 5 - Les conséquences des valeurs humaines peuvent se manifester dans toutes les situations expérimentales.

L'auteur distingue dans son test "Rokeach Value Survey" (RVS) deux grands registres de la valeur que sont les valeurs terminales et les valeurs instrumentales (voir tableau 3-1). Les valeurs terminales reflètent les grands objectifs de vie qui sont de nature sociale comme l'égalité et la paix dans le monde, ou personnelle, comme le bonheur et la sagesse. Les valeurs instrumentales sont des modalités d'être ou d'agir qui renvoient également à deux types que sont les valeurs morales (honnête, responsable) et les valeurs de compétence (logique, capable). Plusieurs travaux, en plus de ceux réalisés par Rokeach (1973) attestent de la pertinence du RVS pour mesurer les valeurs "relatives"<sup>13</sup> d'un individu (Braithwaite, 1982; Braithwaite et Law, 1985; Feather, 1973, 1988; Feather et Peay, 1975; Feather et Newton, 1982; Simmons et Penn, 1994).

La notion de désirabilité est propre aux valeurs instrumentales et concerne plus particulièrement le domaine de la moralité que de celui des compétences. Cette désirabilité réfère tantôt à l'influence de la norme, tantôt à celle de la société. Plus une valeur est partagée, plus la société lui accorde de place, plus elle apparaît désirable. Le caractère désirable (ou indésirable) d'une valeur chez Rokeach est le propre de la composante comportementale et s'exprime selon un continuum. Les préférences autres que comportementales, n'impliquent pas de relation à la désirabilité (comme la préférence alimentaire). Le registre des valeurs d'un individu pour Rokeach est donc stable et organisé en fonction des priorités que celui-ci leur accorde au sein de ces deux registres. Il reflète la continuité de la personnalité d'un individu intégré dans une culture et une société, tout en demeurant malléable en fonction de cette culture, de cette société et des expériences personnelles. Il s'agit donc d'une structure dynamique des valeurs dont le nombre est évalué pour un individu à environ 18 pour les valeurs terminales, et 60 à 80 pour les valeurs instrumentales.

---

<sup>13</sup> Relatives, dans la mesure où il s'agit d'une échelle ipsative

Valeurs terminales	Valeurs instrumentales
une vie aisée	Ambitieux
une vie passionnante	large d'esprit
le sentiment d'avoir fait quelque chose	capable
la paix dans le monde	gai
la beauté dans le monde	propre
l'égalité	courageux
la sécurité de la famille	indulgent
la liberté	serviable
le bonheur	honnête
la paix intérieure	imaginatif
l'amour	indépendant
la sécurité nationale	intellectuel
la plaisir	logique
le salut	aimant
le respect de soi	obéissant
la considération	poli
l'amitié véritable	responsable
la sagesse	maître de soi

**Tableau 3-1 : Valeurs terminales et instrumentales du Value Survey de Rokeach (1973), d'après la version française de Perron (1976).**

Rokeach (1973) souligne que l'éventail des implications de la valeur dans le champ des conduites sociales est très étendu. Non seulement elles permettent de prendre des positions particulières à propos de solutions sociales et prédispose l'homme à favoriser une politique, une religion, une idéologie particulière plutôt qu'une autre, mais elles sont également impliquées dans l'auto présentation (Goffman, 1959). Elles permettent aussi d'évaluer et de juger en distribuant des renforcements. Elles sont centrales pour l'étude des processus de comparaison sociale et sont utilisées pour persuader et influencer autrui, pour argumenter et protester. Elles permettent de rationaliser des croyances, des attitudes, et des actions sur un plan social et s'avèrent donc indispensables pour maintenir une estime de soi. Rokeach (1973) distingue également le concept de valeur de celui de norme sociale. La valeur surpasse la norme dans la mesure où la norme est spécifique à une conduite dans une situation donnée. De même, la valeur adopte un caractère personnel et interne tandis que la norme est consensuelle.

Nous retiendrons de ces travaux le rapprochement du concept de valeur de celui de personnalité. En effet, les "valeurs instrumentales" de Rokeach (*op.cit*) ne sont autres que des traits de personnalité. Ces traits, clairement identifiés comme des valeurs, relèvent pour l'auteur de croyances prescriptives ou proscritives dont le critère n'est plus le vrai ou le faux mais le désirable ou l'indésirable. Ce dernier point est par ailleurs largement partagé dans bon nombre de conceptions comme nous allons le voir.

### **3 - 1 - 3 - Valeur et croyances : à propos des jugements de valeur et de réalité**

La plupart des auteurs s'accordent sur le fait que le traitement de la valeur relève d'une croyance (Kluckhohn, 1951; Mandler, 1993; Schwartz, B, 1993; Schwartz, S, 1996; Rokeach, 1973). Perron (1984) reprend l'idée défendue par les théoriciens de l'attribution soulignant que l'individu est généralement confronté dans son activité cognitive à deux types de situations dont les premières conduisent à des conclusions dont le bien fondé est démontrable, il s'agit alors d'une connaissance fondée sur le savoir, et les secondes relèvent de conclusions indémonstrables et donc d'une connaissance fondée sur le croire. Cette distinction entre valeur et vérité n'est pas propre au domaine de la psychologie sociale, elle existe aussi en philosophie. Comte-Sponville (1995) distingue les jugements fondés sur la valeur (critères de bien, de beau, de juste) de ceux relatifs à des critères de vérité (vrai ou faux) et argumente qu'il est particulièrement difficile de faire la part des deux dans l'acte de connaissance. Dans le domaine de la sociologie, que Boudon qualifie de cognitive (Boudon, R. 1995) l'auteur distingue trois types de croyances par la logique qu'elles sous-tendent dans la mesure où elles renvoient à différentes formes d'objectivation d'une vérité. Les croyances de type I et II dont le critère de jugement est le vrai ou le faux et qui d'après l'auteur sont, pour le premier type vraies ou fausses, et incertaines pour le second. Celles du type III, qui ne relèvent pas du vrai ou du faux mais du bon ou du mauvais comme les croyances normatives. Les jugements de valeur seraient alors selon Boudon, classés dans cette dernière catégorie. Pour Boudon (1990, 1997), comme pour Dennet (1987), les croyances sont des "stratégies intentionnelles" (nous empruntons le terme à Dennet, 1987) qui s'exercent dans le cadre d'une réalité sociale. Les croyances ne seraient pas "vides" de sens, elles adopteraient une forme de rationalité sociale. Pour Boudon (1986), l'idéologie relève de doctrines qui s'appuient sur des démarches scientifiques. "Une théorie, même fausse, peut intéresser un acteur social non seulement parce qu'elle lui fournit une base cognitive pour son action, mais également parce qu'elle lui permet de résoudre les problèmes éthiques ou déontologiques qu'il rencontre naturellement dans l'exécution de son rôle. Plus généralement, elle peut l'intéresser parce qu'elle lui permet, à ses yeux, de mieux définir les limites de son rôle, les objectifs qu'il peut légitimement chercher à atteindre dans le cadre de ce rôle, ainsi que les moyens qu'il va mettre en œuvre" (Boudon, 1986, pp174; Voir Aussi Engel, 1997). Pour Deconchy (1989) il est difficile d'attribuer une définition opératoire au terme "idéologie". Il propose alors une définition provisoire où l'idéologie "est un ensemble organisé, ... de représentations et d'explications du monde et notamment du monde des interactions sociales où le mobile premier n'est pas d'abord d'ordre vérificateur". Il s'agirait en quelque sorte de l'adoption globale d'un système de croyances sans que le sujet qui l'adopte soit en mesure de produire de la dissonance à l'égard des règles, des lois, qui régissent ce système. Par ailleurs, Deconchy souligne dans ce sens, que "dans ce genre de système socio-cognitif l'information autour de laquelle se noue le consensus du groupe est perçue et posée comme ayant une portée potentiellement universelle". Dès lors l'attribution de valeur relèverait d'une croyance normative ou idéologique, d'une vérité non rationnelle, donc infalsifiable, mais dont l'utilité sociale ne saurait être contestée.

Autrement dit, les croyances sont vues comme rationnelles dans la mesure où elles s'avèrent socialement utiles. Ce caractère utilitaire des croyances nous semble particulièrement pertinent pour une analyse des traits délégués à l'expression de la valeur. Peu importe en effet qu'ils soient de pauvres descripteurs de la personnalité ou de médiocres prédictors de la réussite professionnelle, comme le démontre généralement l'examen des techniques d'évaluations focalisées sur des traits ou les travaux sur l'exactitude (voir chapitre 1), à partir du moment où ils permettent une fonction de sélection sur la base d'une dimension de désirabilité/indésirabilité des conduites de l'individu, autrement dit, qu'ils permettent d'énoncer la valeur d'un individu dans une situation donnée.

### **3 - 1 - 4 - Conclusion des travaux sur la notion de valeur**

Comme nous avons tenté de le démontrer, la valeur est donc une conception centrale de l'étude du comportement. Elle définit le caractère désirable ou indésirable des conduites et se rapporte à des croyances ou des idéologies qui peuvent endosser le statut de vérité dès lors qu'elles présentent un caractère socialement utile (Boudon, 1986). Cependant, notre intérêt porte sur le traitement de la valeur en rapport avec la personnalité. Les travaux de Rokeach (1973) permettent de considérer bon nombre de traits de personnalité comme des valeurs. C'est notamment le cas des valeurs instrumentales. Nous avons vu dans les différentes définitions données aux valeurs que certains auteurs les considèrent comme sérieusement impliquées dans les pratiques évaluatives dans la mesure où elles permettent de réaliser des sélections sur le critère de la désirabilité sociale. Ces différentes notions corrélatives à la définition de la valeur soutiennent l'idée qu'il n'est pas aberrant de considérer un rapprochement entre traits de personnalité et expression de la valeur sociale comme l'ont supposé les théoriciens sur la personnalité (voir chapitre 1, partie 1 - 2 - 4). Défendre l'hypothèse qu'un énoncé personologique à l'endroit d'un individu réfère aussi à l'expression de sa valeur sociale suppose alors de trouver des indicateurs en faveur de l'expression de cette valeur dans l'utilisation des traits. Plus particulièrement, dans l'optique d'une approche des traits généralement conçue comme l'aboutissement d'un processus de catégorisation sociale, cela conduit à considérer que la façon dont sont organisées et utilisées les catégories en mémoire peut aussi être dévolue à l'expression de la valeur. C'est ce que nous tenterons d'argumenter dans les parties suivantes, tout d'abord sur le plan d'un traitement des catégories naturelles, avant d'envisager plus précisément le cas des catégories sociales que sont les traits de personnalité.

### **3 - 2 - UNE CONCEPTION DE LA CATEGORISATION EN FAVEUR D'UNE CONNAISSANCE ORIENTEE PAR L'EXPRESSION DE LA VALEUR**

Dans une partie précédente (Chapitre 2, point 2 - 4 - 1), nous avons présenté d'autres conceptions de la catégorisation qui militaient en faveur d'une certaine plasticité des règles d'utilisation des catégories. Nous développerons dans les parties suivantes des conceptions de la catégorisation qui réfèrent plus spécifiquement au traitement de la valeur. Ces dernières ne sont bien entendu pas très éloignées de celles

développées précédemment dans la partie sus citée. Cependant, elles nous semblent constituer les possibles bases d'un traitement des traits essentiellement orienté à la faveur d'une expression de la valeur sociale.

### **3 - 2 - 1 - Valeur et prototypie : la conception de George Mandler**

Mandler (1993) propose d'analyser la valeur à l'aune des émotions. Il présente quelques idées de réflexions qui nous semblent pertinentes pour approcher l'étude de la valeur en psychologie sociale. L'auteur est convaincu que le problème de la valeur est au cœur des expériences émotionnelles. Il précise cependant qu'il serait réducteur de considérer l'émotion comme le noyau de la valeur. Valeurs et émotions sont reliées dans la mesure où les valeurs sont des préférences qui permettent également d'exprimer des émotions. Les valeurs morales seraient l'œuvre d'un processus conscient de rationalisation tandis que les valeurs sociales interviendraient en dehors du champ de la conscience et doivent être comprises comme viscérales. Il faut considérer que l'émotion ne se réduit pas pour Mandler à une réponse affective d'une situation ou d'un objet. Il s'agit, bien que l'auteur se refuse à définir exactement le terme, d'une conception "chaude" des comportements humains, d'une "réaction vive" lorsque certains schémas sont transgressés, qui s'exprime en terme d'approche ou d'évitement de l'objet. L'idée maîtresse de la conception de Mandler réside dans la notion de schéma qui est propre à la représentation que l'individu acquiert d'un objet ou d'une personne par son expérience. La valeur d'un objet s'exprime selon son degré de préférence lequel est intimement relié à son degré de prototypicalité. Plus un objet est proche du prototype de la représentation que se fait un individu à propos de son appartenance catégorielle, plus il lui accorde de la valeur. Mandler cite dans cette direction plusieurs études qui supportent l'hypothèse d'une relation entre la préférence et la typicalité à une catégorie. Purcell (cité par Mandler, 1993) démontre que lorsque des sujets doivent juger d'une variété de buildings, ils préfèrent, et trouvent plus attrayants, ceux qu'ils ont classés comme prototypiques de leur représentation de la catégorie "buildings". Des résultats identiques ont été obtenus sur des jugements de tableaux d'art, de sons d'oiseaux, de coquillages de mer, ou de rochers. Ces résultats étant obtenus sur des corrélations (.80), n'impliquent pas bien entendu un lien causal, mais étayent l'hypothèse que les choix des objets les plus attractifs s'effectuent selon leur degré de prototypicalité à leur catégorie. Cette conception permet de mettre en évidence l'importance de la notion de prototypicalité dans le traitement de la valeur vue ici sous une acception "émotionnelle". Nous allons voir que, bien avant que Rosch élabore sa conception du prototype sur la catégorisation, d'autres auteurs avaient avancé l'idée que la notion de valeur pouvait être liée à celle de catégorisation.

### **3 - 2 - 2 - Les déterminants de la valeur dans les jugements perceptifs : l'approche New-Look**

L'approche New-Look a vu le jour dans les années 50. Ce courant était caractérisé par le fait qu'il considérait que des processus psychologiques basiques comme la perception, l'apprentissage ou la mémoire, pouvaient être influencés par des

facteurs motivationnels, les émotions et les attitudes. Il correspond à une approche qualifiée de "chaude" des processus de la perception. Les travaux de Bruner et Goodman (1947) ont initié cette perspective de recherches en démontrant tout l'intérêt qu'il y avait à considérer l'impact de la valeur dans les processus de perception des objets non sociaux. Ils démontrèrent que la perception de la taille (le diamètre) de pièces de monnaie estimée par des enfants de 10 ans, était largement accentuée en fonction de sa valeur monétaire. Cette surestimation du diamètre des pièces de monnaie était plus importante chez les enfants "pauvres" (de famille à statut et revenus faibles) que les enfants "riches" (Bruner et Rodrigues, 1953; Carter et Schooler, 1953; Holkamp, 1965; Holzkamp et Perlwitz, 1966). Ces résultats ont conduit à deux types d'interprétations dont l'un à la faveur d'un traitement émotionnel des stimuli (Bruner et Postman, 1948) et l'autre à la faveur d'un biais de sur-accentuation tendant à relier implicitement des différences de taille à des différences de valeur (Tajfel, 1957). C'est cette dernière interprétation qui semble avoir eu la faveur des chercheurs, sans pourtant permettre d'expliquer l'impact réel du statut socio-économique des sujets sur l'effet d'accentuation du diamètre des pièces de monnaie. Des travaux plus récents permettent de modérer l'impact des critiques de Tajfel (*op.cit*). Par exemple, Stapel et Koonen (1997) ont démontré un effet de sur-accentuation des jugements physiques lorsque les stimuli sur lesquels portent les mesures de taille sont issus uniquement d'une comparaison produite sur la même catégorie sociale. Ils utilisaient pour cela un effet d'illusion visuelle découvert par Ebbinghaus qui démontre qu'un visage de petite taille est jugé plus petit lorsqu'il est entouré de quatre visages similaires mais de taille supérieure, alors que ce même visage est jugé plus grand lorsqu'il est entouré par quatre visages similaires mais de taille inférieure. Les résultats démontrent que l'effet d'illusion visuelle d'Ebbinghaus décroît en fonction du contexte dans lequel est inséré le visage cible. Le contexte qui produit l'illusion la plus importante est obtenu par présentation du visage cible au milieu de visages strictement identiques (comparables en tous points, forme, sexe, couleur). L'importance de l'illusion diminue lorsque le visage cible (visage de femme) est entouré par des visages différents (des visages de femmes qui diffèrent du point de vue de la couleur des cheveux et de la forme du visage), et encore plus faible lorsqu'ils diffèrent de par leur sexe (des visages de femmes alors que le visage cible est celui d'un homme), pour devenir quasi nulle lorsque le visage cible est entouré par des représentations d'une catégorie différente que celle de visages (des véhicules respectant pourtant les caractéristiques de taille, nécessaires à l'apparition de l'illusion). Les auteurs en concluent que la perception des caractéristiques physiques est fonction du niveau de similarité des catégories sociales sur lequel s'effectue le jugement comparatif sans que ce dernier ne soit corrélé avec des différences de taille, ce qui va à l'encontre des critiques formulées par Tajfel (1957) à propos des travaux sur la perception de la taille des pièces de monnaie. Ce constat évoque que les résultats obtenus sur la taille des pièces de monnaie (le fait que les enfants de milieu pauvre sur-accentuent plus que les enfants de milieu riche la taille des pièces de monnaie) n'est pas le seul fait d'un facteur perceptif ou de comparaison inter stimuli. Dès lors, il semble qu'un tel effet doive aussi être analysé à la faveur de l'utilité que revêt l'objet de perception pour les deux populations d'enfants.

Les travaux de Postman et Al (1948) ne se sont pas limités à la perception des objets physiques (ici des pièces de monnaie). Ils se sont également préoccupés d'établir des seuils de détection sur la lecture de mots stimuli représentant des valeurs. Il s'agissait pour Postman Bruner et McGinnies (*op.cit*) de tester la relation entre la perception de termes issus des valeurs du test d'Alport et Vernon (qui référait à des catégories de valeurs identifiées comme Théorique, Esthétique, Economique, Politique, Sociale et Religieuse) et la préférence des sujets pour ces valeurs. Les résultats démontrent un seuil de détection (temps de présentation nécessaire à la lecture correcte du mot) plus rapide des mots exprimant des valeurs classées comme primordiales par les sujets. Ils démontrent également que les erreurs de lecture reflètent des confusions entre les mots du même registre de valeurs, celles classées comme les plus importantes aux yeux des sujets.

Ces travaux admettent clairement que la valeur sociale fait l'objet d'un traitement de très bas niveau au sein même des processus de catégorisation nécessaires à la perception visuelle. Ils évoquent aussi l'idée qu'il ne suffit pas de considérer les processus perceptifs, et donc ceux de la catégorisation, comme indépendants d'une référence à des données plus sociales. Ces résultats issus de l'approche du New-Look sont en parfaite adéquation avec certaines grandes conceptions de l'époque comme celles de Merleau -Ponty (1940) ou celle de James Gibson (1979) dont nous présenterons les travaux de ce dernier dans la partie suivante. Ils argumentent que les processus de perception, même visuels, ne peuvent être appréhendés à l'aune d'une relation linéaire entre l'organisme et son milieu mais plutôt à la faveur d'une relation circulaire (Sanders, 1993).

### **3 - 2 - 3 - Les travaux de James Gibson : le concept d'affordances**

Gibson (1979), à l'aide de travaux sur la manière avec laquelle nous percevons les objets de notre environnement, défend l'idée que l'acte de perception est régi par l'extraction de l'utilité des objets plus que des caractéristiques visuelles qui les composent. Selon lui, la perception est un acte qui permettrait de détecter ce que les objets permettent ou offrent comme possibilité d'action, leur utilité (Gibson, 1979 pp 127). Gibson travaillait sur la réciprocité du "percevoir" et de l'environnement. Ces premiers travaux avaient pour objectif de comprendre comment les oiseaux, les abeilles ou les pilotes parviennent à détecter et utiliser des surfaces d'atterrissage sans se "crasher". Il emploie le terme d'affordances pour désigner la détection de cette utilité qui "renvoie à quelque chose qui réfère à la fois à l'environnement et à l'animal selon une acception que ne peuvent désigner d'autres termes". "Les affordances de l'environnement sont à considérer sur la base de ce qu'elles offrent ou fournissent en terme de bon ou de mauvais" (Gibson, *op.cit*). Comme le souligne l'auteur, cela implique que la perception est au service de l'action et que l'utilité et la signification des objets dans l'environnement peuvent être perçues bien avant les caractéristiques qui les composent". La perception est alors considérée comme le résultat d'un processus adaptatif. La discrimination de l'utilité d'un objet intervient chez un enfant bien avant sa substance, sa texture, sa couleur ou sa forme. Dans la conception de Gibson (*op.cit*), les différents objets qui constituent notre environnement sont perçus comme possédant

différentes affordances. Un caillou peut être lancé et il s'agit alors d'un projectile, il peut servir de presse papier, on peut s'en servir comme marteau. Quant aux "affordances des personnes, Gibson (*op.cit*) souligne qu'elles comprennent la totalité du domaine de la signification sociale des comportements humains". L'auteur accorde une place centrale au concept d'affordances dans l'évolution humaine, en soulignant que l'humain n'a eu de cesse de traiter les "affordances" de son environnement en cherchant à s'y adapter et donc à rendre plus disponibles ses bénéfices et à réduire ses préjudices. Il défend aussi l'idée que le concept des affordances se démarque considérablement de la position des théoriciens de la gestalt qui reconnaissaient déjà la possibilité de décoder la valeur d'un objet aussi rapidement que sa couleur. Ces derniers argumentaient cependant que la primauté accordée à la perception de la valeur dépendait essentiellement des besoins du sujet percevant. Ce n'est pas la position de Gibson (*op.cit*) pour lequel la valeur d'un objet est appréhendée comme invariante, sans référence aux besoins de l'observateur. L'observateur peut percevoir ou ne pas percevoir les affordances d'un objet, mais elles existent au demeurant comme une caractéristique intrinsèque de l'objet. Comme le souligne Sanders (1993)

*"le concept d'affordances peut être utilisé de la même manière dans d'autres contextes que ceux propres à la perception visuelle. Il est clair que Gibson comprend les affordances comme étant la clef de toutes les modalités de la perception, et il serait difficile de concevoir en quoi ce concept serait faux s'il était étendu. Si les affordances sont ce qui est perçu par le système visuel (ou pour utiliser une terminologie préférée par certains, si le langage des affordances est le plus pertinent pour expliquer la perception visuelle) il est difficile de considérer en quoi n'importe quelle autre modalité de la perception en serait différente"* (Sanders, 1993 p293).

Cette applicabilité des affordances dans des domaines différents que celui de la seule perception visuelle n'a pas échappé à certains auteurs. McArthur et Baron (1983) furent sans doute les premiers auteurs anglophones à souligner l'intérêt qu'il y avait à reconsidérer les processus socio-cognitifs à l'aune des "affordances". Leur argumentation tient au fait qu'une analyse des processus cognitifs réalisée en terme de comment les schémas, la mémoire, ou les heuristiques de fonctionnements influencent la production de la connaissance de l'environnement ne répond pas à la question du comment le percevoir utilise cette connaissance. "The ecological approach emphasizes the intrinsic connection between action and perception, something that has been given insufficient consideration in traditional theories of social perception (McArthur et Baron, 1983, p217). On reconnaît dans cette citation les prémices théoriques qui ont récemment conduit les auteurs de la cognition sociale à reconsidérer les avantages d'une approche pragmatique. McArthur et Baron (*Op;Cit*) argumentent que la conception des traits de personnalité gagnerait à être analysée à l'aide du concept d'affordances de Gibson (*op.cit*).

*"To better capturing the realities of human behavior, the concept of affordances may often surpass the trait approach in capturing the perceivers' phenomenology. Although we may sometimes use traits terms to think about people (and although our*

*research subjects have almost invariably been forced to do so), it is likely that we often want to know what people can do to or for us and what we can do to them, rather than some abstract information regarding the number of situations in which they will behave thus and so" (McArthur et Baron, 1983, p218).*

McArthur et Baron (*op.cit*) soulignent l'intérêt qu'il y a à déplacer la problématique de la perception sociale, et notamment l'analyse de la personnologie, vers une référence à la notion d'affordances. Il s'agirait alors non plus d'envisager les traits en terme de catégories permettant de résumer des comportements entre situations, mais de considérer que ces derniers sont appréhendables à l'aide de catégories permettant d'exprimer l'utilité d'un individu décrit (ce qu'il peut faire pour nous) et notre utilité à l'égard de cet individu (ce que l'on peut faire pour lui). C'est aussi le point de vue de Zebrowitz et Collins (1997) qui, s'ils argumentent une certaine part d'exactitude dans la perception des caractéristiques physiques des personnes, argumentent qu'une analyse de l'exactitude formulée à partir du concept des affordances (les opportunités d'agir ou d'interagir avec la cible) permet de redéfinir ce qui à longtems été considéré comme des erreurs de jugements dans la perception des personnes.

Les conceptions de James Gibson (*op.cit*) s'avèrent aujourd'hui d'une remarquable pertinence dans le champ d'étude de la perception sociale particulièrement dans le cadre du regain d'intérêt suscité par l'orientation pragmatique. Cependant, il nous semble que, bien plus que cette dernière, elles ne se bornent pas à considérer l'inévitable nécessité d'en référer à l'action dans l'explication des processus de connaissance. Elles positionnent les processus d'extraction de la connaissance comme la résultante d'une étroite interaction individu/environnement déduite apprise et assimilée par l'individu dans ses actes de connaissance, au sens où Piaget entend la notion d'assimilation/accomodation chez l'enfant, au sens de processus placés sous l'égide d'une nécessaire et perpétuelle recherche d'adaptation à l'environnement.

### **3 - 2 - 4 - Conclusion sur l'influence de la valeur dans les processus de perception sociale**

Nous avons vu à l'aide de la présentation de plusieurs travaux qu'il était légitime de considérer une étroite relation entre traitement de l'information et extraction de la valeur dans le domaine de la perception (Gibson,1979; Mandler, 1993). La référence à la valeur dans ces travaux ne renvoie pourtant pas à la même définition opératoire. Dans un cas, il s'agit d'une conception très proche de la notion d'affect (attirance ou évitement) comme c'est le cas chez Mandler (*op.cit*). Dans le cas de Gibson (*op.cit*) il s'agit d'une référence à la valeur en terme d'extraction de l'utilité (ce qu'il est possible de faire avec un objet, une personne). Notons que ces deux conceptions de la valeur renvoient à des processus de connaissance qui peuvent être compris comme l'aboutissement d'un processus de catégorisation. Ce sont ces deux définitions opératoires de la valeur que nous retiendrons pour la suite de ce travail. Elles constitueront l'occasion d'examiner deux conceptions qui ont cours dans les travaux sur l'étude de la description personnologique. Auparavant, nous examinerons en quoi certains travaux réalisés sur les traits de personnalité permettent de formaliser

l'hypothèse de traits reliés à l'expression de la valeur sociale particulièrement en terme de désirabilité sociale.

### **3 - 3 - VERS L'IDENTIFICATION DE TRAITS PLUS RELIES A UNE COMPOSANTE EVALUATIVE**

Si le courant de la cognition sociale a fécondé l'image d'un individu peu préoccupé par l'utilisation qu'il pouvait faire de cette connaissance, plusieurs travaux réalisés sur les traits de personnalité ont pourtant produit des résultats qui soulignaient la possibilité que ces derniers soient dévolus à l'expression de la valeur sociale. c'est par la mise en évidence de traits plus reliés à l'expression de la désirabilité qu'il faut en rechercher les prémices (cf. chapitre 2, point 2 - 3 - 1 - 1). Très tôt, Kelly (1955) avait déjà émis l'idée que les traits pouvaient s'organiser en des schémas (des constructs) évaluatifs. Lors d'une étude réalisée sur 555 traits, Anderson (1968) a par la suite démontré la possibilité d'ordonner les traits de personnalité selon leur degré d'expression de désirabilité avec une bonne stabilité entre différents échantillons de sujets. C'est à Dean Peabody (1967; 1968; 1970) que l'on doit les premiers travaux sur l'identification de traits évaluatifs et descriptifs. Il démontra que la composante descriptive et évaluative des traits est d'une importance comparable tout en accordant un primat à la composante descriptive dans les tâches de descriptions. Les traits évaluatifs, considérés comme le produit d'un affect, seraient alors inférés à partir des traits descriptifs (Peabody, *op.cit*; Felipe, 1970). Ces travaux ont servi de bases à plusieurs tentatives de repérage de traits évaluatifs et descriptifs.

#### **3 - 3 - 1 - L'hypothèse d'un continuum dans la qualité descriptive des traits au sein de la taxonomie**

Partant du constat bien établi selon lequel le nombre d'attributs comportementaux reliés aux traits apparaît très variable dans la taxonomie (Hampson, 1982) et que le recouvrement des instances semble plus tenir de la règle plutôt que de l'exception dans les catégories personnologiques (Borkeneau, 1986; Hampson, John et Golberg, 1986) John et Al (John, Hampson et Goldberg, 1991) ont pris pour objectif d'identifier, comme dans les catégories naturelles étudiées par Rosch et Al (1976), différents degrés informationnels des traits afin de localiser un niveau de base dans la taxonomie. Ils faisaient l'hypothèse que les traits les plus élevés dans la taxonomie sont les moins descriptifs, les moins informatifs en terme de comportements et d'expériences et qu'ils étaient susceptibles de recourir le plus à une expression de la désirabilité de la cible. A partir de deux échelles de type Likert ils demandaient aux sujets de se prononcer sur la qualité descriptive de 54 traits ("traits qui impliquent des comportements ou des expériences spécifiques") et sur leur désirabilité ("traits qui permettent de dire si le comportement d'un individu est désirable ou indésirable mais ne dit rien, ou peu, à propos des comportements qui donnent lieu à cette évaluation"). Les résultats démontrent une taxonomie en quatre classes. Les traits les plus évaluatifs (good, inferior, bad, superior, dislikable, nice) apparaissent situés sur les niveaux les plus élevés de la taxonomie (niveaux 3 et 4 qui correspondent aux moins descriptifs)

tandis que les plus descriptifs (silent, talkative, punctual, unpunctual, jumpy) occupent les niveaux les plus bas (niveaux 1 et 2). Par ailleurs, ils démontrent lors de deux autres expériences (John Hampson et Goldberg, *op.cit*, expériences 3 et 4) un choix plus important des traits du niveau 3 (qui selon les auteurs correspond au niveau de base) lors de tâches de descriptions libres ou de choix forcé pour décrire des cibles fictives ou réelles. Mais il semble que le choix de traits pour décrire une cible ne soit pas indépendant de la connaissance préalable élaborée sur une cible. La proportion la plus élevée de traits référant à la désirabilité (niveau 4) est en effet obtenue en présence de cibles non familières plutôt que familières et le degré d'appréciation de la cible (personne appréciée ou non appréciée) va dans le sens d'une sélection plus importante des traits du niveau 4. Ces résultats sont conformes à l'idée de mobilisation de schémas saturés par une dimension évaluative lors d'un objectif de formation d'impression. Notons que, comme le stipulent les auteurs, le niveau de base des traits identifié ici, correspond bien à sa définition Roschienne dans le sens où il s'agit du niveau qui réalise le mieux les deux fonctions de la catégorisation que sont l'économie cognitive et la différenciation perceptive. Si ces résultats ne soutiennent donc pas l'hypothèse d'un niveau de base saturé par les traits évaluatifs (ceux qui expriment le plus fortement une composante de désirabilité) ils démontrent clairement qu'à ce niveau de la taxonomie (niveau 3), les traits expriment autre chose que le simple résumé d'observables comportementaux, par une référence à l'expression de la désirabilité de la cible.

Depuis ces travaux, d'autres études ont vu le jour en cherchant à expliquer par des variables différentielles la propension de certains individus à utiliser plus massivement les traits repérés comme les plus reliés au registre de la valeur.

### **3 - 3 - 2 - Valeur, traitement de la valeur et trait de personnalité : Quelques résultats issus d'études différentielles**

Le point de départ de ces recherches est centré sur la mise à jour de deux grandes Théories Implicites de la Personnalité (Dweck et Leggett, 1988) que sont pour l'une l'existence d'une T.I.P consistant à croire que le monde, ou les autres individus, possèdent des entités fixes "entity theorists" (les gens, le monde, possèdent des caractéristiques invariantes et fixées a priori), et pour l'autre, la croyance en des entités malléables "incremental theorists" (les gens, le monde, possèdent des caractéristiques qui peuvent évoluer, qui sont malléables). Plusieurs travaux dans cette direction avaient déjà permis de démontrer la présence d'un lien à la faveur d'une plus grande propension à utiliser des traits de personnalité pour expliquer des comportements positifs ou négatifs par les individus repérés comme "entity theorists" (Dweck, Chui et Hong, 1995). Par ailleurs, ces derniers semblent aussi préférer les attributions causales en terme de traits (Alexis est un voleur, Alexis est malhonnête) pour expliquer des comportements tels que "Alexis a volé du pain chez le boulanger" alors que les "incremental theorists" évoquent plus facilement un état psychologique ou des circonstances (Alexis avait faim, Alexis est un désespéré) pour expliquer ces mêmes comportements (Hong, 1994, cité par Hong, Chui, Dweck and Sacks, 1997). En dehors du fait que ces résultats établissent clairement un lien entre l'appartenance au type de T.I.P repérée et la propension à utiliser des traits en terme de caractéristiques

dispositionnelles, ils démontrent aussi que le traitement de la valeur sociale (ici la sensibilité à une composante positive ou négative de l'information) est différemment affectée selon ces deux croyances, ces deux T.I.P. C'est en tout cas le constat des études de Hong et Al (Hong, Chui, Dweck et Sacks, 1997) qui établissent une propension plus importante des "entity theorists" à traiter plus rapidement que les "incremental theorists" une dimension évaluative lors d'une phase de priming. A partir de ce constat, les auteurs (Chui, Dweck, Tong et Fu, 1997) envisagent de considérer les T.I.P. comme directement impliquées vers certaines valeurs morales. Ils partent pour cela des travaux de Dworkin (1978) qui distingue deux registres de croyances morales, l'un fondé sur la notion de devoir (la notion de devoir est avancée comme la justesse morale permettant de légitimer les actions humaines), l'autre fondé sur la notion de droit (la notion de droit de l'homme est la justification fondamentale de la justesse morale des actions humaines). Dworkin (*op.cit*) souligne que l'un ou l'autre de ces deux grands registres de valeurs morales adoptent une priorité différente en fonction des individus. Chui et Al (*op.cit*) établissent alors un parallèle avec les conceptions implicites que les individus adoptent à l'égard de leur environnement et la priorité en faveur de l'un ou l'autre des deux registres de valeurs morales. Ils argumentent que les individus qui ont une vision en terme d'entités fixes du monde (les "entity theorists") ont un caractère moral qui serait associé à une préférence pour des valeurs morales en terme de devoir dans la mesure où ils accordent plus d'importance au caractère moral des gens et des institutions et donc se focalisent plus sur le caractère de sanction de la déviance permettant le maintien et la reproduction des institutions. A l'inverse les individus qui relèvent d'une T.I.P. en terme d'entités malléables (incremental theorists) ont un caractère moral plus associé à une préférence pour des valeurs morales en terme de droits de l'homme dans la mesure où ils sont plus permissifs, promeuvent et favorisent le changement social. A partir de cinq expériences (Chiu, Dweck, Tong et Fu, 1997) dans lesquelles est mesurée l'orientation des sujets en faveur de l'une et l'autre des deux orientations, ils démontrent qu'un échantillon de sujets américains (plutôt normalement orientés vers les droits de l'homme) et Chinois (plutôt normalement orientés vers des valeurs morales en terme de devoirs) sont cohérents avec leur conception implicite. Les sujets qui disposent d'une T.I.P. fixe (entity theorists), qu'ils soient américains ou chinois, tendent à préférer les valeurs morales en terme de devoir d'une manière plus importante que ceux qui disposent d'une T.I.P. malléable (incremental theorists). L'inverse étant également vérifié (les "incremental theorists" tendent à préférer plus que les "entity theorists" les valeurs morales en terme de droit de l'homme). Les auteurs concluent à la faveur d'une relation consistante entre l'orientation des T.I.P. des individus et leur orientation en terme d'importance de leurs valeurs morales (devoirs ou droits de l'homme). Ces résultats attestent d'un possible lien entre Théorie Implicites de la Personnalité et l'orientation des individus en terme de préférence ou d'orientation vers certaines valeurs morales. Sans entrer dans le détail d'une interprétation qui trouve probablement ses faiblesses dans l'explication théorique de la naissance d'un lien entre l'influence des T.I.P. et le traitement des valeurs morales, ces résultats admettent que le type de croyance auxquelles adhère l'individu affecte l'utilisation des traits de personnalité lors d'une description. Ils admettent encore, que dans l'étude des processus de description

des personnes, l'utilisation de traits, est appréhendable par le repérage du type de croyance à laquelle adhère l'individu.

### **3 - 3 - 3 - Conclusion sur la qualité descriptive des traits et leur possible lien à une dimension évaluative en terme de traitement de la valeur sociale**

Les travaux évoqués dans cette partie argumentent un possible lien entre traitement de l'information personologique et expression de la valeur sociale. Ils étayaient l'hypothèse selon laquelle l'organisation en mémoire de l'information personologique n'est pas indépendante d'une possible expression de la valeur. Dans les travaux de John et Al (1991), les traits perdent de leur qualité descriptive à mesure qu'ils occupent des positions plus élevées dans la taxonomie. Ces travaux pourtant issus du courant de la cognition sociale admettent dès lors que les traits peuvent tout autant être considérés comme l'expression de la désirabilité sociale de la cible qu'il servent à décrire. L'hypothèse d'une taxonomie au sein de laquelle les traits seraient vus comme empreints d'une seule modalité descriptive de la connaissance est donc invalidée. Tout porte à croire que le niveau de base, celui privilégié dans les descriptions, exprime aussi une connaissance en terme de désirabilité de la cible. Les travaux de Chui et Al (1997) sont plus explicites quant au possible lien entre les croyances que sont pour les auteurs les T.I.P et le traitement de la valeur. Ils argumentent que ces croyances, qui conduisent à se représenter le monde d'une certaine manière, induisent des traitements différents de l'information sociale en terme de prédilection pour certaines formes de valeurs morales. Plus intéressant pour notre propos, ils démontrent que la propension de l'individu à utiliser des traits comme des attributions internes à une cible est sensible aux croyances des individus, la manière avec laquelle ces derniers conçoivent et se représentent leur environnement. Dès lors, les T.I.P si souvent considérées comme de simples schémas, accèdent dans ces travaux à un statut différent, plus proche d'une structuration cognitive formatée par l'idéologie. Cependant, ces travaux ne disent rien d'une possible identification de traits évaluatifs comme c'est le cas des études relatées par John et Al (1991). En effet, pourquoi ne pas considérer à l'instar de Gibson et comme le soutiennent McArthur et Baron (1983), que la conception évaluative des T.I.P peut tout autant renvoyer à l'identification de traits évaluatifs proches de la notion d'affordances. C'est ce dernier point que nous souhaitons maintenant aborder en présentant deux conceptions d'une connaissance des personnes organisée par le traitement de l'information sociale en référence à la valeur.

### **3 - 4 - DEUX CONCEPTIONS DE LA CONNAISSANCE DES PERSONNES DEVOLUES A L'EXPRESSION DE LA VALEUR**

Nous avons jusqu'ici examiné les conceptions possibles de l'expression de la valeur dans le registre de la personologie. Ces dernières démontrent la légitimité d'un rapprochement d'une conception des traits de personnalité en terme d'expression de la valeur sociale, dans les descriptions, mais aussi plus généralement, dans le registre de la perception sociale. Les parties suivantes vont nous permettre d'examiner plus précisément cette hypothèse à partir de la présentation de deux conceptions. Si celles-ci

paraissent au premier abord relativement distinctes, nous verrons qu'il est toutefois possible de leur trouver des points communs.

### **3 - 4 - 1 - Les travaux de Guido Peeters : la conception évaluative des traits en terme d'approche ou d'évitement**

Pour Osgood et Al (Osgood, Suci et Tannenbaum, 1957; Snider et Osgood, 1969) il existerait trois principales dimensions du sens, de la signification des T.I.P, que sont dans l'ordre des facteurs, "l'évaluation" (bon/mauvais et beau/laid), un second facteur nommé "puissance" (fort/faible et grand/petit) et le troisième "activité" (rapide/lent, actif/passif). Le premier facteur qu'est "l'évaluation" est vu comme très proche de la notion de désirabilité sociale impliquée dans les jugements de personnalité tout en étant très indépendant des deux autres facteurs (LeRoy, Ford et Meisels, 1965). Il s'agit alors d'une approche de l'évaluation fondée sur la notion d'approche/évitement. C'est aussi à cette notion que renvoient les travaux de Guido Peeters. Pour ce dernier, l'asymétrie positive (le fait d'utiliser généralement plus de descripteurs positifs que négatifs) observée dans la description des personnes (Boucher et Osgood, 1969; Le Poulitier, 1989; Le Poulitier et Le Dreff, 1993; Le Dreff, 1994) et le poids plus important accordé aux informations négatives (Peeters, 1971; Peeters et Czapinski, 1990) traduit une fonction psychobiologique. La dimension de désirabilité refléterait alors une composante adaptative en terme d'approche des individus qui en exhibent les instances positives et d'évitement des individus caractérisés par les instances négatives. Cependant, Peeters (1986; 1995) argumente une conception relativiste de la signification évaluative (Peeters, 1996) et souligne la diversité sémantique de la signification évaluative. Selon l'auteur il convient de distinguer deux catégories de normes évaluatives (qui renvoient plus aux extrémités d'un continuum qu'à des catégories strictes) que sont la norme cognitive verbale et la norme comportementale adaptative. La première, est établie de manière arbitraire, selon les besoins ou les intérêts du moment, la situation, la seconde traduit les réactions comportementales en terme d'approche et d'évitement. Selon cette conception, les attributs évaluatifs peuvent être divisés en trois catégories et leur signification évaluative est conçue comme étant l'expression d'une signification directe ou indirecte.

La première de ces catégories réfère à la dimension "bon/mauvais" qu'il nomme les attributs directement évaluatifs (ils expriment directement la conformité ou la non-conformité à une norme). Ils ne renvoient à aucune propriété descriptive des objets qu'ils qualifient, mais sont seulement des attributs qui agissent comme des expressions d'attitudes évaluatives que sont le fait d'aimer ou de détester.

La seconde catégorie réfère à des attributs comme généreux ou honnête le plus souvent assignés à des objets personnifiés et qui traduisent une signification évaluative indirecte. Certains de ces attributs, comme "bon", renvoient à des propriétés descriptives, tandis que d'autres traduisent une notion "d'approchabilité" de l'objet comme les attributs "généreux" ou "honnête" qui expriment une valeur positive pour les autres individus qui sont susceptibles d'interagir avec ceux possédant ces qualificatifs. Il s'agit alors de la catégorie que l'auteur nomme "profitable pour les autres" dans laquelle figurent des oppositions telles que tolérant/intolérant, généreux/égoïste,

sensible/insensible, digne de confiance/indigne de confiance. Les renforcements obtenus par quelqu'un de tolérant ou d'intolérant se feront sur la base de la relation qu'impliquent ces traits aux autres individus. C'est pour cette raison qu'ils sont qualifiés de profitables pour les autres, d'un point de vue adaptatif.

La troisième catégorie contient des attributs tels que "stupide" et "faible" et renvoient à une signification évaluative et descriptive directe. Ceux-ci ne traduisent aucune signification en terme d'approchabilité des personnes possédant ces traits et n'ont donc aucune valeur adaptative dans le registre d'une relation sociale (profitabilité pour les autres), mais bien pour l'individu lui-même. L'auteur qualifie alors ces traits de "profitabilité pour soi". On trouve dans cette catégorie des oppositions telles que puissant/faible (au sens physique des termes), ambitieux/modeste, sûr de soi/timide, habile/maladroit, vif/lent.

Peeters (1992) atteste, par des résultats obtenus sur des stéréotypes nationaux, qu'il ne suffit pas de prendre en compte une structuration selon un facteur opposant généralement les adjectifs "bons" aux "mauvais". Il semble que les stéréotypes positifs sont marqués par les adjectifs appartenant à la catégorie "profitables à soi" tandis que les stéréotypes négatifs sont plus marqués par des adjectifs de la catégorie "profitables aux autres". Par ailleurs, l'auteur note que la valence des adjectifs de la catégorie "profitable à soi" dans les stéréotypes, est plus stable que celle des adjectifs "profitable aux autres", laquelle démontre une fluctuation en fonction de la modification des relations internationales (la valeur des adjectifs "profitable aux autres" passe d'une valence originalement positive ou neutre, à une valence négative lorsque le pays concerné passe du statut de pays ami à celui d'un pays ennemi, ce qui fut le cas du stéréotype allemand à propos des Etats-Unis lors du conflit 39-45).

Aussi séduisante qu'apparaît la conception de Peeters, elle adopte néanmoins un point de vue psychobiologique comme le souligne l'auteur. Si cette conception est donc orientée vers l'action (c'est le propre de la distinction approche-évitement) elle ne considère en aucun cas les processus propres à l'explication sociale d'une telle intériorisation de la valence des adjectifs repérés par l'auteur dans ses trois catégories. On peut bien entendu évoquer le caractère d'intériorisation de la norme pour les adjectifs de la catégorie qui renvoient à l'influence d'une norme générale de l'évaluation. Cependant, on peut plus difficilement concevoir une telle explication dans le cadre des adjectifs dont le caractère évaluatif est considéré dans un contexte donné. Par ailleurs, le caractère de "profitabilité pour soi" nous semble quelque peu arbitraire. En effet comment considérer que de tels adjectifs ne puissent pas aussi, et peut-être autant, rendre compte d'une notion de profitabilité aux autres dans certaines situations d'évaluation comme par exemple celle du recrutement. Un individu détecté comme "habile", "sûr de lui" et "vif" possède sûrement plus de valeur pour un recruteur (autrement dit, une profitabilité pour les autres) qu'un individu "maladroit", "indécis" et "lent". Dès lors la distinction "profitabilité pour les autres" ou "profitabilité pour soi" apparaît plus discrète qu'il n'y paraît et renvoie certainement plus au contexte ou à la situation de description qui régit la notion de valeur.

### **3 - 4 - 2 - Les travaux de Beauvois et Dubois : l'expression de la valeur personnalologique en terme d'utilité sociale**

La conception de Beauvois et Dubois (1991a et b, 1992, 1993) adopte une position particulière dans l'approche d'une connaissance des personnes sous tendue par l'expression de leur valeur. Elle constituera la dernière présentation de ce chapitre nécessaire à l'élaboration de la problématique développée dans la partie empirique de ce travail.

La notion de valeur développée par Beauvois et Dubois (*op.cit*) n'est pas très éloignée de celle proposée par Rockeach (1973), particulièrement les composantes cognitives et comportementales de la valeur. Ils considèrent alors que l'expression cognitive de la valeur s'effectue par l'extraction de la désirabilité sociale d'un individu. Quant à la composante comportementale de la valeur (qui intervient dans le registre de l'action lorsqu'elle est activée, Rokeach, 1973) elle trouve dans la conception de Beauvois et Dubois (*op.cit*) un statut formalisé par des indicateurs particuliers de l'utilité sociale. Cette conception peut également être vue comme le prolongement de la notion "d'affordances" de Gibson, appliquée au domaine de la psychologie sociale. Comme ce dernier, Beauvois et Dubois (*op.cit*) adhèrent au principe selon lequel il ne peut y avoir de perception qui relèverait d'une simple contemplation. Celle-ci est indissociable des expériences antérieures de l'individu et d'une référence à la connaissance élaborée dans un rapport social donné à l'objet (Beauvois, 1976). Il s'agit alors d'une conception ternaire de la connaissance dans laquelle un rôle déterminant est attribué au trio objet/situation/individu (l'objet étant ici la cible sur laquelle porte la connaissance, la situation dans laquelle est exprimée cette connaissance, et l'individu équipé d'un appareillage socio-cognitif à savoir d'un statut social et d'une connaissance préalable liée à son statut ainsi que du rapport social qu'il entretient à l'égard de l'objet de connaissance). L'une des notions fondamentales de la conception des auteurs est que la connaissance est éminemment sociale. Elle résulte probablement plus d'un rapport social à l'objet déterminé par la situation, que d'une connaissance formalisée ou "formalisable" en dehors d'une analyse de la situation dans laquelle elle est élaborée. Pour cette raison l'acte de connaissance est conçu comme le reflet d'une expression non descriptive, c'est-à-dire à l'aune de critères différents de ceux du vrai ou du faux, mais plutôt comme l'expression d'une valeur dont les critères sont propres à la situation. Pour reprendre une métaphore chère aux auteurs, la connaissance d'une viande exprimée par un physiologiste n'utilise pas les mêmes critères que ceux qui président à une connaissance exprimée par un boucher. Si le premier tend vers une connaissance de la structure musculaire, dont le critère de vérité en terme d'explication du fonctionnement de l'objet "muscle" préside à son observation (les fibres sont organisées de telle ou telle manière, elles se contractent en fonction de telle ou telle impulsion, d'une intensité X), le second adopte des critères de qualité qui traduisent sa consommation, son utilité pour un plat, une manière de la cuisiner (c'est une viande dure qui nécessite pour la consommer d'être très cuite, c'est un morceau de choix qu'il faut préserver d'une cuisson trop longue pour en apprécier la saveur et qu'il faut accompagner d'un vin léger). L'accent est alors porté à la relativité des critères de connaissance qui conduit les auteurs à remettre en cause la ténacité théorique des travaux en science humaines dans

lesquels l'acte de connaissance est essentiellement descriptif et corrobore une logique scientifique.

Proches des conceptions de Boudon<sup>14</sup> (1986; 1997) et de celles de McArthur et Baron (1983), Beauvois et Dubois (*op.cit*) considèrent que l'acte de connaissance suit une logique d'extraction des "affordances" déclinées en terme des utilités sociales de la cible. La conception de la valeur en terme d'utilités sociales proposée par Beauvois et Dubois (*op.cit*) s'enracine dans une analyse sociale des processus dévolus à la connaissance et dans la construction sociale de l'identité des individus.

La première source d'une telle conception est la prise en compte du facteur massivement évaluatif généralement repéré dans la structuration des théories implicites de la personnalité (voir supra).

La seconde, est l'identification d'une norme qui prévaut à l'effet de sur-accoutance du poids de l'individu, à la fois dans les processus d'attribution (la tendance à évoquer généralement des traits de personnalité pour expliquer les comportements) et dans le domaine de l'apprentissage social (la plus grande valorisation accordée aux individus capables de mettre en avant le lien entre leurs comportements et les renforcements qui en découlent). Dans la mesure où nous avons déjà largement évoqué les travaux sur les T.I.P et leur structure évaluative, nous développerons dans les parties suivantes les travaux qui traitent de l'intervention d'une norme de jugement à la faveur d'une plus grande désirabilité des explications qui accentuent le poids causal de l'acteur.

### **3 - 4 - 2 - 1 - La sur-accoutance du poids causal de l'acteur comme l'effet d'une norme sociale : la norme d'internalité**

Rotter présente en 1966 une théorie sur l'apprentissage social fondée sur le fait que les individus peuvent établir ou ne pas établir de lien entre les comportements qu'ils produisent et les renforcements sociaux qui découlent de ces comportements. Selon l'auteur, la plupart des individus adopteraient deux types de croyances à cet égard, qu'il désignent par un contrôle interne ou un contrôle externe (locus of control) et qu'il mesure à l'aide d'une échelle (la ROT-I/E). Les individus qui croient en un contrôle

---

<sup>14</sup> *"Les propositions axiologiques, c'est-à-dire les jugements de valeur, se distinguent des propositions de l'arithmétique sur un point : elles ne se déduisent pas d'un système fini d'axiomes (en dépit des prétentions de bien des théories axiologiques). Mais elles leur ressemblent sur un autre : leur validité est à la mesure de la solidité des raisons qui les fondent."... "Pourquoi voir dans le fait que l'axiologie a une histoire la preuve que les valeurs sont des illusions collectives ? L'historicité de l'axiologie montre seulement qu'il existe des innovations dans le domaine du prescriptif comme dans celui du descriptif. Ces innovations dépendent d'une condition essentielle : il faut que l'état présent des choses soit perçu comme insatisfaisant ; il faut en d'autres termes que le réel puisse être jugé à l'aune de l'idéal. C'est pourquoi toutes les théories qui tendent à réduire les valeurs à leur fonction adaptative manquent une dimension essentielle du phénomène axiologique : elles supposent implicitement que le réel est bon. Si l'on refuse cette proposition, il faut admettre que la rationalité axiologique ne peut se réduire à la rationalité instrumentale. Mais cette distinction n'implique pas que ses voies et moyens soient différents de ceux de la rationalité instrumentale."*

interne sont capables d'opérer une relation causale entre leurs comportements et le renforcement social qui en découle. A l'inverse les individus qui croient en un contrôle externe interprètent ce renforcement soit comme un effet du contexte, des circonstances ou d'une manière plus générale d'un effet de l'environnement dans lequel ce comportement a été produit (pour une revue voir Dubois 1987). L'échelle de Rotter (*op.cit*) cherche à mesurer ces deux types de croyances, que l'auteur considère comme une dimension générale de la personnalité, en présentant des renforcements de type (si j'ai obtenu une mauvaise note en cours c'est parce que...) et en invitant les sujets à choisir entre deux types de réponses, l'une interne (je n'ai pas suffisamment travaillé), l'autre externe (le professeur n'a pas correctement expliqué cette notion).

Jellison et Green (1981) remettront en cause quelques années plus tard la mesure de Rotter (*op.cit*). Selon eux, l'échelle de Rotter (*op.cit*) ne renvoie pas à la mesure d'une dimension de la personnalité mais bien plus à l'aspect désirable ou indésirable du caractère interne ou externe des réponses. Ils démontrent à l'aide de trois expériences qu'il y a bien lieu de considérer que les individus répondent à l'échelle de Rotter non pas en fonction de la manière avec laquelle ils établissent la cause de leurs renforcements mais selon la désirabilité des réponses proposées par l'échelle de Rotter (internes ou externes). Ils attestent que les sujets ont conscience de la plus grande désirabilité des réponses internes et qu'ils doivent les sélectionner pour se faire bien voir de l'évaluateur. Pour Jellison et Green (*op.cit*), ces résultats traduisent non seulement l'impact de la désirabilité des explications internes mais ils doivent également être rapprochés des résultats généralement obtenus dans les travaux sur l'erreur fondamentale d'attribution. De nombreux travaux, essentiellement de langue française, dont une bonne part réalisés sur des étudiants ou des élèves de classes secondaire ou primaire, ont reproduit les résultats obtenus par Jellison et Green (*op.cit*). Ces études, effectuées selon le paradigme des juges dans lequel les sujets ont pour consigne de juger de la valeur d'individus ayant répondu de manière interne ou externe, ont démontré que si l'explication des renforcements d'une manière interne à l'individu était plus valorisée, l'explication des attributions en termes dispositionnels ne dérogeait pas à la règle (Beauvois, 1984; Beauvois et Dubois, 1988a, 1988b; Beauvois et Le Poulitier, 1986; Dubois et Le Poulitier, 1991; Luminet, 1993; Pansu, 1994; Pichot, 1997; Py, 1993; Somat, 1994; Stern et Manifold, 1977). Un individu ayant privilégié des explications internes ou dispositionnelles est toujours évalué plus favorablement par les juges que lorsque ce même individu adopte des explications externes ou situationnelles, même lorsque ces juges sont eux-mêmes des "externes" convaincus (Dubois, 1994).

### **3 - 4 - 2 - 2 - L'hypothèse d'une centration du psychologue naïf sur les utilités sociales**

Pour Beauvois (1984, 1994, 1995), l'accentuation systématique de la désirabilité accordée au poids causal de l'acteur en matière de comportement (attribution) et de renforcement (LOC) rend compte de l'intervention d'une norme de jugement : La norme d'internalité. Pour se persuader de l'influence d'une telle norme il suffit d'en référer à certains travaux de Somat (Somat et Baccino, 1996; Le Floch, Somat, Grelard et Ponthou, 1998). Ces auteurs ont démontré que les centrations oculaires mesurées lors d'une présentation (à un seuil de 200 millisecondes) de phrases internes et externes construites sur la même forme grammaticale portaient significativement plus souvent sur les phrases internes. L'aspect normatif de la norme d'internalité se traduit par un apprentissage social qui transite par les structures scolaires pour les enfants (Dubois, 1987), et par les structures éducatives ou de formation, pour les adultes (Dubois et Trogon, 1989; Le Poulter, 1986, 1987, 1990). Cette norme est caractéristique des pratiques démocratiques libérales de l'exercice du pouvoir dans une idéologie individualiste (Beauvois, 1994; Dubois, 1994) et "implique que celui qui évalue doit croire que ce que font les gens est le reflet de ce qu'ils sont et doit leur être attribué. Et que ce qui doit leur arriver dans l'organisation est la conséquence de ce qu'ils font, donc de ce qu'ils sont" (Beauvois, 1986). En fait, comme le montrent plusieurs études, les explications internes et dispositionnelles sont typiquement privilégiées par les individus appartenant à des groupes sociaux favorisés tels que les cadres d'entreprises ou des individus non cadres mais qui exercent des fonctions d'encadrement, autrement dit, des individus ayant une fonction évaluative (Beauvois et Le Poulter, 1986; Dubois, 1994; Delente et Enderlin, 1983; Pansu, 1994 expérience 1). Plus intéressant pour notre propos, les individus qui exercent des responsabilités liées à des pratiques évaluatives sont aussi ceux qui privilégient les explications en terme de traits de personnalité (Beauvois et Le Poulter, *op.cit*, Monteil Bavant et Lacassagne, 1986; Pansu, *op.cit*; Delente et Endelin, *op.cit*). Pansu (1994, expérience 5 et 6) démontre que les cadres d'entreprises accordent une valeur supérieure aux individus les plus "internes" et sont également plus sensibles aux explications dispositionnelles qui évoquent des traits de personnalité stables. Ces résultats permettent de statuer plus précisément sur l'intervention de la valeur en terme de norme liée à une idéologie, qu'est pour Beauvois (1995) l'idéologie libérale. Dans ces études, la prédilection de l'observateur pour le registre des explications dispositionnelles est soumise à l'intervention d'une norme que Beauvois (*op.cit*) considère comme le moyen de garantir la continuité, la légitimité des structures sociales, un évaluateur n'ayant d'autres choix que d'attribuer à l'individu la responsabilité de ses comportements, sinon à remettre en cause la structure sociale dans laquelle il opère. L'utilisation d'un trait pour décrire les comportements d'un individu apparaît alors comme la légitimation des valeurs propres à l'idéologie de l'observateur, une idéologie libérale, permettant d'exprimer l'utilité sociale d'un individu dans le contexte qui est celui de l'évaluation, c'est-à-dire une structure sociale.

Cette conception trouve son pendant dans les travaux sur les T.I.P. Plusieurs études attestent en effet d'une interprétation possible de l'axe de désirabilité des descriptions comme l'expression de l'utilité sociale des individus sur lesquels se sont

opérées les descriptions. C'est le constat des travaux de Le Poulitier et Guéguen (1991) qui constatèrent que les élèves de 3<sup>ème</sup> orientés l'année précédente par leur professeurs principaux vers des filières de BEP les moins valorisées (secteur primaire et secondaire) regroupaient généralement les adjectifs les moins désirables. Les descripteurs les plus désirables étaient quant à eux réservés aux filières du secteur tertiaire (Voir aussi Guingouain, 1986). C'est aussi les résultats des travaux d'Aldrovandi et Gryselier (1986) qui obtinrent des descriptions saturées par la valeur, référant directement au statut des individus décrits (cadre ou ouvrier). Ainsi, un bon ouvrier était décrit comme "travailleur" et "honnête" tandis qu'un bon cadre faisait plus souvent l'objet de descriptions à partir de "sens du contact" et "efficace". Ces descriptions réalisées par des cadres et des ouvriers traduisaient clairement la référence à l'utilité sociale des rapports nécessaires au statut des individus dans l'entreprise. C'est encore le constat de certains travaux du domaine des représentations sociales comme ceux de Moliner (1994) qui démontrent que la première dimension de la représentation de l'entreprise chez les chômeurs de longue durée est structurée par un facteur massivement évaluatif. Les mauvaises entreprises sont celles dans lesquelles on effectue un travail répétitif, où l'on perd sa personnalité, tandis que les meilleures sont décrites comme celles qui donnent envie de s'impliquer, où la direction est honnête.

L'ensemble de ces résultats permet à Beauvois (1982) de conclure que l'étude des T.I.P et leur structuration en terme de désirabilité débouche sur la mise en évidence d'une intériorisation et d'une naturalisation des utilités sociales dont l'objectif vise une reproduction idéologique. Selon cette logique, plusieurs travaux ont cherché à séparer les traits les plus empreints de cette dimension de la valeur en terme de désirabilité (évaluatifs) de ceux les plus connotés par une logique descriptive.

### **3 - 4 - 2 - 3 - L'identification de traits évaluatifs et descriptifs : les acquis**

Beauvois (1976, 1984a) a initié un nombre important de travaux en langue française dont l'objectif visait à séparer les registres personnologiques descriptifs et évaluatifs. Soulignons qu'une bonne part de ces travaux ont été réalisés sur des populations d'étudiants (Beauvois, 1984a; Beauvois et Dubois, 1991b; Milhabet, 1993; Robert, 1993) et certains sur des populations d'instituteurs (Guéguen, 1994), de travailleurs sociaux ou d'assistants de service social (Tarquinio, 1994; 1997). Les résultats de ces études valident l'hypothèse d'une séparation de deux registres que sont des traits évaluatifs (Par exemple : Intelligent, Egoïste, Sociable, Compétent, Franc, Honnête) et des traits descriptifs (Par exemple : Affectueux, Rêveur, Sensible, Actif, Décontracté, Dynamique, Gai, Joyeux, Calme, Bruyant). Les méthodes utilisées pour atteindre cette séparation varient sensiblement d'une étude à l'autre, ce qui va dans le sens d'une certaine stabilité de cette distinction. Les traits évaluatifs peuvent être obtenus sur la base d'une condition de description libre d'une cible caractérisée par sa valence (réaliser le portrait d'une personne aimée ou non aimée; Beauvois, 1984a), par une consigne de référence à la valeur qui consiste à pondérer des traits (positifs ou négatifs) sur une échelle selon qu'ils permettent plus ou moins d'énoncer la valeur d'une cible (Tarquinio, 1994; 1997) ou par un mode de description orienté par la valeur (décrire un bon ou un mauvais élève, Guéguen, 1994) ou par une consigne d'évaluation

(ceux qui permettent le mieux d'évaluer une cible, Milhabet, 1993). Les traits descriptifs sont obtenus sur la base de consigne, d'évocation (dire à partir d'une liste quels sont les traits qui font penser à quelqu'un de précis; Beauvois, 1984a; ou à partir de la présentation d'un seul trait, énoncer le plus rapidement une personne à laquelle fait penser ce trait; Beauvois et Dubois, 1991b), d'une consigne de description (ceux qui permettent de décrire une cible, Milhabet, 1993), de pondération sur une échelle de leur propriété de reconnaissance (les traits qui permettent le mieux de reconnaître quelqu'un sur le quai d'une gare, Tarquinio, 1994; 1997) ou de tirage aléatoire d'une cible (non référé à la valeur bon ou mauvais élève, Guéguen, 1994). Nous ne reviendrons pas sur la validité d'opérer une telle distinction maintes fois obtenue par ailleurs au moyen d'analyses factorielles. Nous voudrions simplement souligner, dans certaines de ces études, l'obtention de nombreux traits communs aux deux registres (Guéguen, 1994), la difficulté d'identifier des traits proprement évaluatifs alors que ce n'est pas le cas pour les descriptifs (Milhabet, 1993), la faiblesse du ratio entre le nombre de traits introduits dans les listes de départ et le nombre de traits clairement positionnés à l'arrivée (Beauvois, 1984a). Face à ces critiques, on peut objecter que la force d'une telle distinction réside probablement aussi dans une telle divergence des consignes. Cependant, il faut noter que l'absence de recouvrement des traits repérés dans les différentes études, qu'ils soient évaluatifs ou descriptifs, n'incite guère à une telle conclusion même en considérant comme le fait Tarquinio (1997, p73) que la mise en évidence d'un registre évaluatif en terme d'utilité sociale est propre à un contexte particulier dont l'objectif s'inscrit dans un rapport social spécifique donné, notamment celui d'un rapport de pouvoir. Cette remarque suppose que se soit là une caractéristique des seuls traits repérés comme évaluatifs. Or, il semble bien au contraire que les traits repérés comme descriptifs ne produisent pas un degré de recouvrement plus important entre les différentes études. Dès lors, la problématique de séparation de ces deux registres est peut-être plus complexe qu'il n'y paraît. On peut argumenter qu'il existe sans doute quelques rares traits clairement positionnés dans le registre évaluatif ou descriptif, mais que dans l'ensemble de la taxonomie, la plupart d'entre eux relèvent des deux registres qui prennent, en fonction de la situation, une teneur évaluative ou descriptive plus ou moins importante. Dans la mesure où, dans ces études, le seul critère de distinction relève de la consigne d'obtention, cette hypothèse paraît difficilement vérifiable.

### **3 - 4 - 2 - 4 - Les travaux basés sur des indicateurs comportementaux des registres évaluatifs et descriptifs**

La conception utilitaire de la valeur sociale proposée par Beauvois et Dubois (1991 a et b, 1992) s'est vue nettement enrichie dès lors que ces auteurs ont proposé de considérer deux types d'indicateurs comportementaux propres à chacun des deux registres distingués. Ils proposent, en cohérence avec les travaux sur la taxonomie du vocabulaire personologique, de considérer les comportements classiquement introduits dans les études sur les inférences de traits comme un indicateur d'une connaissance descriptive, qu'ils nomment les comportements caractérisant la cible ou "CC" ("qui n'hésite pas à engager la conversation avec un inconnu" pour le trait "sociable").

L'indicateur comportemental du registre évaluatif est quant à lui conçu directement en référence à l'utilité sociale du trait, que les auteurs nomment des comportements "CA" désignant par là le comportement que l'on peut ou l'on doit avoir à l'égard d'autrui ("on peut lui demander d'animer une équipe" pour le trait "sociable").

### **3 - 4 - 2 - 4 - 1 - Les résultats issus du paradigme de décision sémantique : Quelle est la force du lien en mémoire sémantique entre les comportements CC, CA et les traits ?**

Les travaux réalisés à l'aide de ces deux indicateurs ont tout d'abord porté sur l'étude du lien associatif avec les traits repérés comme évaluatifs et descriptifs dans le cadre d'un paradigme de décision sémantique, qui consiste à décider sous une contrainte temporelle si un comportement présenté est représentatif ou non de l'information apportée par un trait. Les résultats (Beauvois et Dubois, 1992a) ont révélé des temps de décision plus rapides en présence d'un comportement CC que CA et un trait descriptif (timide ou émotif). Un temps de décision équivalent entre un comportement CC ou CA et un trait évaluatif (sympathique ou honnête). Dans une expérience également réalisée sur des étudiants (Beauvois, Dubois et Tarquinio, 1994) les auteurs faisaient varier le contexte situationnel des CA. Dans un cas, il s'agissait de CC et CA définis "hors contexte" (c'est quelqu'un à qui on peut demander un service" tandis que dans un autre les comportements étaient contextualisés (c'est quelqu'un à qui on peut demander un service pendant le travail). Les résultats font valoir une interaction significative entre le type de comportements CC ou CA et le type de traits évaluatifs ou descriptifs avec toutefois une interaction plus importante dans le cadre des comportements contextualisés. Une seconde étude des mêmes auteurs (Beauvois et Al, *op.cit*) témoigne de résultats identiques mais cette fois obtenus en remplaçant les traits par des prénoms (donnés 15 jours plus tôt par les sujets lorsqu'ils devaient dire à quelle personne leur faisait penser un trait). Les comportements CA sont jugés plus rapidement que les comportements CC lorsque les sujets devaient dire si le comportement présenté était caractéristique de la personne dont le prénom apparaissait juste après. Dans un même registre, Tarquinio (1997) a étudié l'impact du type de population (assistants de services sociaux ou population d'étudiants de lettres) sur l'interaction de comportements CC ou CA, et de traits évaluatifs ou descriptifs à partir de trois situations d'amorçage (Evaluative : situation d'agrément d'une assistante maternelle; Neutre : situation de réunion avec des collègues de travail; Contrôle : sans situation particulière). Les sujets devaient juger le plus rapidement possible si le comportement présenté était représentatif de l'information apportée par le trait. Les résultats ne démontrent aucune interaction significative entre le type de traits (évaluatifs ou descriptifs) et le type de comportements (CC ou CA) pas même lors de la situation évaluative pour la seule population des assistants de services sociaux. Par contre, le type de situation exerce un effet général sur le temps de décision des CA mais pas sur celui des CC. Les CA sont jugés plus rapidement en condition évaluative et contrôle, qu'en condition neutre. Cependant, la comparaison entre les temps de décision des CC et CA au sein des situations évaluative et contrôle est en faveur d'un jugement plus court pour les CC.

Seuls les assistants de services sociaux ont un temps de décision plus court pour les CA en situation évaluative.

L'ensemble de ces résultats est interprété par Beauvois (1999) comme un argument en faveur de l'existence d'un double registre comportemental relié aux traits. On constate cependant des résultats hétérogènes qui, s'ils valident bien l'hypothèse d'un possible lien des comportements CA aux traits, ne permet pas d'argumenter que ce dernier est aussi puissant que celui observé entre comportements CC et traits.

### **3 - 4 - 2 - 4 - 2 - Les travaux réalisés dans le cadre de la mémoire des personnes : le statut en mémoire des comportements CC et CA est-il équivalent ? Quel est le registre privilégié dans l'objectif de rendre compte d'une impression sur une personne ?**

C'est à Beauvois, Dubois, Mira et Monteil (1996) que l'on doit les premiers travaux ayant permis de mettre en évidence l'importance de participation du registre des comportements CA dans le produit d'une formation d'impression. Partant des constats selon lesquels la connaissance évaluative s'exprime d'une manière privilégiée dans le produit d'une formation d'impression (Cohen et Ebbesen, 1979; Hartwick, 1979), à partir de trois expériences (mêmes expériences réalisées sur trois sites différents) les expérimentateurs proposent aux sujets soit de mémoriser soit de se former une impression sur la cible. La cible était constituée de comportements CC ou CA qui référaient soit à des traits descriptifs (timide et émotif) soit évaluatifs (sympathique et honnête). Les traits pouvaient ou pas faire partie de la consigne. Par ailleurs la cible était présentée aux sujets en terme d'appartenance sociale au groupe des sujets (étudiant du CUEFA) ou pas. La variable dépendante consistait à mesurer le nombre et le type de comportements (CC ou CA) rappelés. Dans les trois expériences, les auteurs observent une interaction significative entre le type de comportements rappelés et le type de traits. Les comportements CA sont mieux restitués lorsqu'ils exemplifient les traits évaluatifs tandis que les comportements CC sont mieux rappelés lorsqu'ils exemplifient les traits descriptifs. Ces résultats sont indépendants du type de consigne (formation d'impression ou mémorisation) et des autres variables dépendantes. Les auteurs observent aussi une tendance ( $p=.092$ ) en faveur de comportements CA mieux rappelés en consigne de formation d'impression et de CC mieux restitués en consigne de mémorisation. Les CA semblent par ailleurs dotés d'une meilleure ouverture du rappel dans la mesure où ils apparaissent plus souvent en première position dans les rappels des sujets.

Tarquino (1994) a exploré plus en amont l'hypothèse d'une mobilisation des utilités sociales comme participant d'un processus de formation chez une population d'assistants de services sociaux. Il part du postulat selon lequel leur année de formation (trois au total) est à même de déterminer leur degré d'adhésion aux utilités liées à leur fonction : celles qui consistent à déterminer les mesures socialement désirables qu'il convient de mettre en place dans telle ou telle situation. Lors d'une tâche visant l'accord d'agrément à une assistante maternelle, il présentait aux sujets (assistantes sociales de 1<sup>ère</sup>, 2<sup>ème</sup>, ou 3<sup>ème</sup> année) la synthèse d'un l'entretien d'évaluation comprenant des traits évaluatifs (4 issus de la catégorie "honnête") et descriptifs (4 issus de la catégorie "dynamique") ainsi que des comportements CC (4 issus de honnête et 4 issus de

dynamique) et CA (4 issus de honnête et 4 issus de dynamique). Les sujets avaient pour consigne soit de se former un jugement sur la cible (condition de jugement on line), soit de rapporter le maximum d'informations à une autre personne qui devait prendre le relais pour la suite de l'expérience (condition memory based). Ces deux consignes étaient utilisées afin de distinguer une stratégie d'encodage en direct des inférences (au fur et à mesure que l'information est traitée, un jugement est élaboré en parallèle sur la cible, on parle de traitement "on line") d'une stratégie d'élaboration de jugement basé sur la récupération des informations en mémoire (dans ce cas les informations sur la cible sont d'abord stockées en mémoire puis rappelées lors de la production du jugement, on parle de traitement memory based). La nature de ce traitement est vue comme déterminante dans la production des inférences psychologiques et l'auteur, à l'instar des travaux de Hastie et Park (1986), fait l'hypothèse d'une référence aux utilités sociales plus massive dans le cas d'un traitement de type "On-line". La variable dépendante porte là aussi sur le nombre et le type de matériel rappelé. Les résultats attestent d'une augmentation des CA rappelés en fonction de l'année de formation des élèves assistants de services sociaux, tandis que le rappel des CC reste stable. Le nombre de CA rappelé est plus important que les CC en condition "on-line" alors qu'aucune différence n'apparaît entre le rappel des CC et CA en condition "basée sur la mémoire". Par ailleurs, il n'y pas de différence observée dans les rappels de comportements en première année de formation, et pour les traits, seule une différence notable apparaît en troisième année (en faveur des traits évaluatifs). En ce qui concerne les traits, c'est avec la consigne de jugement "on-line" que les sujets rappellent plus de traits évaluatifs que descriptifs, alors que la consigne basée sur la mémoire ne privilégie aucun des deux types de traits. Mais l'analyse des contrastes démontre que seuls les traits évaluatifs sont sensibles au type de consigne (plus importants en condition "on-line"). De plus, Dubois et Tarquinio (1998) ont démontré que la situation de jugement "on-line" qui favorise un traitement en terme d'utilités sociales est le propre du quotidien des assistants de services sociaux.

L'ensemble des résultats obtenus dans le cadre de l'étude de la mémoire des personnes démontre incontestablement qu'une stratégie de formation d'impression ou la production d'un jugement réalisé sur un encodage "on-line", privilégie l'information évaluative en terme d'expression des utilités sociales. Si cette stratégie corrobore la pratique des assistants de services sociaux, notons qu'un traitement en terme de référence aux utilités sociales sous consigne de formation d'impression est aussi le propre d'une population d'étudiants. Ces travaux admettent que le statut en mémoire des CA n'est pas équivalent à celui des CC. Les premiers rendent mieux compte d'une stratégie de connaissance sur la cible (une impression formatée par la valeur en terme d'utilité sociale) tandis que les seconds apparaissent plus dévolus au stockage des caractéristiques "observatoires" de la cible.

### **3 - 4 - 2 - 4 - 3 - Conclusion sur l'hypothèse d'un traitement de la valeur structuré par l'extraction des utilités sociales**

La conception de la valeur proposée par Beauvois et Dubois (1991) rend compte d'un intérêt de l'individu centré sur une connaissance des utilités sociales. Elle permet de comprendre pourquoi certaine dimension de la psychologie est aussi récurrente (la dimension évaluative) en démontrant qu'il ne suffit pas d'analyser son contenu en dehors de toute référence à une logique d'action. Cette logique est le résultat des interactions quotidiennes de l'individu, et en cela, va bien au delà d'une simple restitution de l'information acquise, ou des données encodées sur la cible. Les traits seraient dès lors des catégories polysémiques qui peuvent rendre compte d'états (Gilibert, Mollaret, Chevrier, 1998), d'affects (Srull et Wyer, 1989) et d'utilités sociales (Beauvois et Dubois, *op.cit*). La conception de Peeters (1996), bien que centrée sur l'action, tient une place à part au sein de ces différents modèles dans la mesure où les traits sont vus comme traduisant une possibilité d'approche ou d'évitement. Cependant, quelques parallèles peuvent être tracés avec la conception de Beauvois et Dubois (*op.cit*). Peeters (1998) a pu démontrer que les comportements CA fonctionnaient mieux avec les traits de la catégorie "profitable aux autres" qu'avec ceux de la catégorie "profitable pour soi".

Pour Beauvois (1999), la réalité de la description psychologique relève d'une fonction directe consistant à informer ce que l'on peut faire avec les gens, leurs utilités sociales en terme d'affordances généralisées. Ainsi, le registre des comportements CA n'est plus considéré comme un simple indicateur d'une possible expression de la valeur mais à lui seul comme un mode de connaissance avéré, qu'expriment les traits les plus empreints d'une teneur évaluative.

#### **CONCLUSION DU TROISIEME CHAPITRE**

Notre analyse sur la notion de valeur en psychologie sociale touche à son terme. Nous avons évoqué les principales conceptions en laissant une large place à celles plus centrées sur la psychologie. Bien entendu, d'autres conceptions méritaient une place plus importante comme les travaux de Schwartz et ses collaborateurs (Schwartz et Bilsky, 1987, 1990; Schwartz et Sagiv, 1995) ou certains travaux à mi chemin entre la sociologie et la cognition sociale (A.P. Fiske, Haslam et S.T. Fiske, 1991; A.P. Fiske, 1992) qui démontrent d'ailleurs l'importance de recourir à certains types d'utilités sociales dans les relations inter-personnelles pour expliquer les confusions de prénoms.

Il ressort de ces études une certaine cohérence qui consiste à voir la valeur, soit-elle analysée au travers des processus cognitifs ou socio-cognitifs, comme non réductible à une seule dimension de la connaissance. Tout au long de cette présentation nous avons souligné l'intérêt qu'il y avait à considérer la notion de valeur comme la mobilisation d'une connaissance du social. Dans ce cadre, les études sur les traits de personnalité apparaissent plus conformes aux préconisations soulignées dans le chapitre 1 de ce travail (Cf chapitre 1 point 1 - 2 - 5). Par ailleurs, les travaux sur l'exactitude du jugement, qui mettaient en avant l'importance de la dimension de désirabilité sociale, trouve ici une réponse partielle. En effet, il nous semble que c'est en mettant l'accent sur

la croyance selon laquelle les traits endossent le seul statut de descripteurs de la personnalité qu'il convient d'apporter une réponse à ces travaux. Peut-être est-ce là l'effet d'une forme "d'essentialisme" psychologique consistant comme le proposent Medin et Orthony (1989; ou Rothbart et Taylor, 1992) à assimiler des caractéristiques visuelles à des propriétés génotypiques. Les travaux de Rockeach comme ceux de Petters et surtout ceux de Beauvois font la démonstration d'une connaissance au final très éloignée des seules caractéristiques observables sur une cible. A l'instar de Gibson, ils démontrent que la notion de perception n'a peut-être pas d'existence en soi mais qu'elle est le produit d'un traitement cognitif dont la validité doit être appréhendée à l'aune de la désirabilité, laquelle traduit les utilités sociales de l'objet perçu.

## - CHAPITRE 4 -

### **PRESENTATION DE LA PROBLEMATIQUE ET DE DEUX ETUDES PREALABLES SUR LA VALIDITE DU LIEN ENTRE CA ET CONNAISSANCE EVALUATIVE ET ENTRE CC ET CONNAISSANCE DESCRIPTIVE**

#### **4 - 1 - PROBLEMATIQUE ET HYPOTHESE GENERALE**

La partie empirique de ce travail a pour objectif de contribuer à l'étude des processus impliqués dans l'expression de la valeur sociale, dans les descriptions personnologiques. Le point de départ de ces travaux est celui de la conception de Beauvois et Dubois (Beauvois, 1982; 1990; 1994; 1995; Beauvois et Dubois, 1991a; 1991b; 1992; 1993; Beauvois, Dubois, Mira et Monteil, 1996; Beauvois, Dubois, Peeters, 1999; pour une revue voir Beauvois et Dubois, 1999; Robert, Tarquinio, Le Manio, Guingouain, 1999). Il admet que l'expression de la valeur sociale, le plus souvent repérée par un facteur structuré autour de la désirabilité dans les descriptions, peut être formatée par les utilités sociales. Cependant, l'argumentation générale de ce travail est fondée sur le constat d'un repérage délicat entre traits évaluatifs et descriptifs et dès lors considère que chaque trait du registre de la personnalité peut être composé d'une teneur évaluative et descriptive. Ce constat découle des résultats des premiers travaux (Beauvois, 1984; Beauvois et Dubois, 1991b; Guéguen, 1994) qui avaient essentiellement pour objectif de séparer, dans le registre des traits, les plus évaluatifs des plus descriptifs, selon des consignes de description (permettant de produire des traits saturés par les TIP donc évaluatifs) et d'évocation (priviliégiant des traits descriptifs). Si la plupart de ces travaux ont permis de distinguer les deux registres de traits précédemment évoqués (descriptifs et évaluatifs) il convient néanmoins de souligner qu'en dehors de quelques traits (il est courant de distinguer honnête et sociable pour l'évaluatif, timide et émotif pour le registre descriptif), peu d'entre eux opèrent un positionnement stable dans l'une ou l'autre de ces deux catégories. Certes, la technique utilisée par Tarquinio (1997) est très distinctive. Cette opposition entre une consigne de description physique (les traits permettant de reconnaître quelqu'un du premier coup d'oeil) et une consigne centrée sur la capacité d'énonciation de la valeur (les traits les mieux à même de se faire une idée sur la valeur d'une personne), nous semble par trop discriminante de deux catégories, dont l'une renvoie principalement à un usage de description de la personnalité (formatée ou pas par la désirabilité, la valeur) et l'autre apparaît strictement centrée sur les caractéristiques plus visibles (physiques) de l'individu. Mais il n'est pas certain que les traits dévolus à l'expression des caractéristiques physiques soient aussi les plus utilisés dans les descriptions ou les évaluations de la personnalité, comme en témoignent certains travaux (John Hampson et Goldberg, 1991). Dans la mesure où la plupart des travaux réalisés sur la distinction évaluative/descriptive indiquent plutôt une certaine hétérogénéité dans le repérage des ces deux types de traits, il nous paraissait plus prudent de considérer les traits de personnalité comme relevant à la fois d'une teneur évaluative et descriptive et de rechercher les éléments propres à faire la part entre ces deux composantes.

Sur le plan des indicateurs comportementaux CC et CA, notre approche est également différente de celles utilisées jusqu'ici. En effet, si la plupart des travaux ont montré qu'il était relativement aisé d'établir un lien privilégié entre le registre des CC et les traits descriptifs, peu de résultats permettent d'étayer un lien aussi fort entre CA et traits évaluatifs, que seules deux études ont réussi, à notre connaissance, à observer. Ainsi pour Beauvois, Dubois, Mira et Monteil, (1996) lorsque la consigne focalisait les sujets sur le rappel des informations comportementales contenues dans un portrait, ces sujets rappelaient-ils mieux les comportements CA lorsqu'ils exemplifiaient un trait évaluatif dans le portrait, et mieux les comportements CC lorsqu'ils exemplifiaient un trait descriptif. Les travaux de Tarquinio (1992, 1997), réalisés sur des travailleurs sociaux, ont également permis de mettre en évidence ce type de résultats, et sont par ailleurs les seuls à démontrer des temps de traitement plus courts entre CA et traits évaluatifs qu'entre CC et traits descriptifs. Ces derniers résultats, obtenus sur les temps de traitement, semblent indiquer que pour les traits les plus évaluatifs, la composante utilitaire (CA) est traitée plus rapidement que la composante descriptive (CC) pour les traits les plus descriptifs. Ces résultats n'ont, à notre connaissance, jamais été reproduits en dehors d'une population de travailleurs sociaux.

Pour Tarquinio (*op.cit*), la mise en évidence d'un traitement évaluatif des traits sur une dimension utilitaire (en terme de CA) est dévolue à une nécessaire forme de rapport social, que l'auteur qualifie d'orthopédique. La connaissance utilitaire des traits trouverait alors une expression valide, à condition qu'elle s'inscrive dans un rapport contextualisé comme c'est le cas des travaux réalisés à l'aide d'une population d'assistants de services sociaux ou d'instituteurs. Deux arguments semblent pourtant contredire cette thèse :

- Le premier renvoie à l'obtention du facteur massivement évaluatif des TIP observé aussi bien en présence de descriptions formulées par des populations d'étudiants que par des populations de sujets socialement insérés. Si une interprétation, selon une connaissance de la valeur de nature utilitaire est justifiée pourquoi le serait-elle uniquement chez des sujets socialement insérés ?

- Le second concerne plus particulièrement la population utilisée dans les travaux de Tarquinio (1997). Lors d'une analyse de contenu des rapports rédigés par les assistants de services sociaux de la SDAS de Meurthe-et-Moselle, après une première rencontre avec des familles signalées à la cellule d'aide sociale à l'enfance (donc très tôt dans le processus de prise en charge), l'auteur fait valoir que 6% des catégories personnologiques obtenues relèvent de comportements CA. Cette même catégorie concerne également 22% du matériel personologique obtenu cette fois dans les rapports d'éducateurs spécialisés, lors d'évaluations de jeunes adolescents faisant l'objet d'un suivi en établissement. On peut dès lors s'interroger sur la démonstration d'une telle mise en rapport entre traits évaluatifs et comportements CA. En quoi celle-ci n'est elle pas induite par le type de population utilisé, déjà très au fait de ce type d'exercice, au point de retrouver des CA dans leurs productions naturelles, au point de constater une augmentation de l'utilisation de ces CA en fonction de l'année de formation de ces assistants de services sociaux ? D'ailleurs, Milhabet et Monteil (1995) démontrent une utilisation bien moindre de CA (4,5% maximum) dans un contexte de description libre ou d'évaluation, alors que les traits de personnalité sont, eux, plus représentés en

condition d'évaluation (68%) que de description (41%), et que les CC apparaissent plus nombreux en condition d'évaluation (11,5%) qu'en condition de description (9,4%).

Considérer alors que les comportements CA traduisent mieux que les CC la composante de la valeur des traits ne trouve pas d'argument irréfutable, à l'examen des travaux réalisés dans cette direction. Peu d'études ont en effet testé une éventuelle différence d'expression de la valeur d'une cible, à partir de ces deux registres comportementaux. Pourtant, cette question nous semble fondamentale pour argumenter une connaissance évaluative à des fins d'expression de l'utilité sociale, à savoir : en quoi le registre des comportements CA est-il plus apte que celui des comportements CC à exprimer la valeur sociale des traits du registre de la personologie ?

L'une des réponses possibles serait que les CA expriment mieux la valeur que les CC, dans la mesure où les premiers sont plus liés que les seconds aux traits évaluatifs. Or, nous avons déjà souligné sur ce point la rareté d'une telle démonstration expérimentale dans la littérature et la difficulté à opérationnaliser une technique de séparation fiable de ces deux types de traits.

Une autre possibilité de réponse consiste à démontrer que les CA (lorsqu'ils sont utilisés comme constituants d'une cible) sont plus liés à l'expression de la valeur que les CC, parce qu'ils conduisent soit à une impression plus positive de la cible, soit à une meilleure appréciation dans le cas, par exemple, d'un recrutement plus favorable. Seule une étude réalisée par Dubois (1997) a étudié cette perspective à l'aide d'un paradigme des juges. L'auteur présentait des portraits composés de 8 CC ou de 8 CA (qui instanciaient des traits évaluatifs positifs ou négatifs ou des traits descriptifs positifs ou négatifs, selon une combinaison de quatre conditions de présentation de la cible). Les comportements étaient présentés dans les quatre conditions sur une échelle de Likert, permettant d'opposer le CC au CA du trait concerné, également proposé dans les cibles. Il était annoncé aux sujets que l'un ou l'autre de ces deux comportements avait été privilégié par une majorité de pairs ayant eu pour tâche de décrire la cible à l'aide de ce trait. Les sujets avaient pour consigne de se prononcer sur l'adéquation de la cible à un emploi de chargé de cours, exprimé sur une échelle en 7 points. Les résultats démontrent que c'est dans le cas où ce sont les comportements CA qui sont privilégiés dans la présentation de la cible en accompagnement des traits évaluatifs que l'indice de recrutement est le plus favorable (condition positive). Par contre, lorsque les comportements privilégiés dans la présentation de la cible sont les CC, le jugement de recrutement sur la cible s'opère à la faveur des CC plutôt que des CA, s'ils sont accompagnés de traits descriptifs (condition positive). Il n'est donc pas évident que les CC ne soient pas eux aussi porteurs de valeur (puisqu'ils conduisent à un recrutement plus favorable) en présence de traits descriptifs. En l'absence de résultats permettant de trancher en faveur de l'un ou l'autre de ces deux registres comportementaux (et sans doute au regard de la difficulté, encore une fois à séparer des traits évaluatifs et descriptifs), rien ne permet de dire que les CA sont les seuls à disposer d'une réelle capacité d'expression de la valeur.

Enfin, et pour faire la part belle à "l'avocat du diable" (voir Beauvois et Dubois, 1999) le statut d'observables comportementaux accordé aux CA depuis l'origine de leur conceptualisation nous paraît discutable, surtout lorsque les auteurs les conceptualisent comme un registre permettant directement la détection du trait auquel ils se réfèrent.

L'argument tient ici à leur qualité d'observation. Sont-ils des comportements au sens de conduites observables ou sont-ils déduits du trait ou contenus dans l'expression du trait ? L'avocat du diable peut en effet se demander comment il est possible d'observer un comportement de type "c'est quelqu'un à qui on peut demander de faire des heures supplémentaires" (quels en sont les indices observables ?) sans avoir au préalable détecté le trait "travailleur" lui-même soumis à un constat d'observation de conduites que réalise parfaitement le registre des comportements CC. Ce point renvoie directement à la question de la primauté d'un mode de connaissance de la valeur par une dimension utilitaire qui, même si elle paraît légitime, semble difficile à opérationnaliser sur une seule distinction CC/CA et une consigne de description ou d'évaluation. En d'autres termes, la question qui sera soulevée tout au long de la présentation de ces travaux peut se résumer ainsi : les comportements CA sont-ils de meilleurs indicateurs (que les CC) d'un mode de connaissance de la valeur des traits et dans quelles conditions peut-on les considérer comme un mode de connaissance des utilités sociales indépendant d'une connaissance descriptive ? Par ailleurs, une partie de ces travaux sera consacrée à la manière selon laquelle le registre des CA peut aussi renvoyer à une dimension pragmatique du jugement. Nous avons argumenter que l'orientation pragmatique plaçait au centre de sa conception la notion d'action. Il est fort probable que la structure propre au CA, parce ce qu'elle traduit une modalité d'action envers la cible de type "c'est quelqu'un avec on peut", traduit aussi cette notion d'action, laquelle n'est bien entendu pas sans référence aux utilités de la situation dans laquelle s'élabore le jugement. Une partie de nos travaux sera consacrée à apporter sur ce point des preuves plus conséquentes.

#### **4 - 2 - PRESENTATION GENERALE DES EXPERIENCES**

Les expériences réalisées dans le cadre de ce travail, utilisent soit un paradigme de formation d'impression, soit un paradigme de recrutement (paradigme des juges). Deux études préalables, présentées dans le cadre de ce chapitre, sont consacrées à la manière par laquelle un mode de connaissance amorcé selon une connaissance évaluative ou descriptive influence la sélection de CC et CA afin de décrire une cible. Il s'agit de tester la capacité des CC et CA à être mobilisés et privilégiés en fonction de ces deux modalités de la connaissance.

Les deux études suivantes (Chapitre 5) concernent, pour la première, l'idée que ces deux registres comportementaux (CC et CA) réagissent d'une manière sensiblement différente aux processus de traitement de l'information dont l'un concerne la formation d'une impression et l'autre la mémorisation de l'information. La seconde est centrée sur la capacité des CC et CA à exprimer la valeur sociale d'une cible dans le cadre d'un paradigme des juges sous une consigne de formation d'impression. Il s'agit de tester ces deux registres dans l'expression d'une polarité de l'impression (positive ou négative). Cette expérience offre la possibilité de tester l'hypothèse d'une centration sur les comportements CA plus que sur les CC pour extraire la valeur sociale d'une cible.

Les deux expériences présentées dans le chapitre 6 étudient plus spécifiquement les structurations spécifiques aux CC et CA et l'influence que celles-ci sont susceptibles d'exercer sur le produit d'une impression dans le cadre d'un paradigme des juges. Elles

permettent de tester l'idée que l'énonciation d'une possibilité d'action envers la cible est à l'origine d'une plus grande attribution de valeur.

Une seconde partie de nos travaux sera plus centrée sur la problématique de la relation des traits aux comportements (chapitre 7 et 8). Il s'agira de tester, lors d'une situation de recrutement, si la capacité des traits permettant d'énoncer la valeur apparaît modifiée en fonction de leur mode de définition, soit par une définition CC, soit par une définition CA (chapitre 7).

Deux autres études (chapitre 8), nous permettront de défendre l'idée que certains traits sont sans doute plus liés aux utilités sociales et qu'ils le sont d'autant plus que la situation invite les sujets à prendre en compte une dimension d'action envers la cible. Ces études tenteront de montrer que les CA relèvent aussi d'une dimension pragmatique du jugement qui est le mode opératoire de la connaissance en référence à l'action.

#### **4 - 3 - DEUX ETUDES PREALABLES SUR LA CAPACITE D'EXPRESSION DES INDICATEURS COMPORTEMENTAUX CC ET CA AUX DEUX FORMES DE CONNAISSANCES EVALUATIVE ET DESCRIPTIVE DANS UN PARADIGME DE FORMATION D'IMPRESSION (EXPERIENCES 1 ET 2)**

Deux études préalables ont permis de tester la capacité d'expression des comportements CC et CA, à l'aide d'un contexte permettant d'amorcer une forme de connaissance évaluative et descriptive. Ces deux études examinent l'hypothèse d'une possible influence dont est amorcée, par le contexte, l'information de la cible, sur la sélection de comportements CC et CA, afin de rendre compte de la formation d'une impression sur cette cible. Il s'agissait alors de contrôler la pertinence d'utilisation des comportements CC et CA à l'égard des deux modes de connaissances : évaluatif et descriptif. Il était attendu qu'une formation d'impression amorcée dans un contexte, selon un mode de connaissance fondé sur la valeur privilégie une sélection de CA, et qu'un contexte mettant en avant les caractéristiques scientifiques induit une sélection plus importante de CC.

Pour cela, deux textes de contenu informationnel identique, mais déclinés selon deux modes de connaissances différents (évaluatif et descriptif), ont été construits. La tâche des sujets consistait, lors d'une consigne de formation d'impression, à sélectionner dans une liste de comportements composée de CC et de CA les plus représentatifs de l'impression qu'il s'étaient formée sur le personnage impliqué dans l'un ou l'autre des contextes décrivant la cible.

##### **4 - 3 - 1 - CONSTRUCTION DU MATERIEL**

Les études qui sont présentées dans cette partie ont été réalisées à partir de trois types de registres qui sont des traits de personnalité, des comportements CC et des comportements CA. Ces registres comportementaux sont tous deux issus des mêmes traits d'origine. L'objectif suivi lors de la construction du matériel consistait en l'obtention d'un registre CC et d'un registre CA, disposant de caractéristiques identiques

sur le plan de leur représentation et de leur probabilité d'instanciation du trait d'origine. Pour cela, quatre phases de sélections ont été nécessaires afin d'élaborer une liste de 20 traits auxquels sont associés 2 CC et 2 CA (voir annexe 1).

#### **4 - 3 - 1 - 1 - Obtention de la liste des traits et des comportements**

Une liste de 60 traits de personnalité issus des expériences de Beauvois(1991) et Wojciszke & Pienkowski(1991) a été présentée à deux groupes de 40 étudiants en première année de psychologie à l'Université de Rennes 2 (non initiés à la cognition sociale). Pour chacun de ces traits, la consigne donnée par l'expérimentateur demandait à l'un des groupes (condition CC) "d'inscrire face au trait X, un comportement caractéristique d'une personne de leur connaissance possédant le trait X". A l'autre groupe (condition CA) la consigne demandait "d'inscrire face au trait X un comportement que l'on peut ou l'on doit avoir avec une personne de leur connaissance possédant le trait X".

Cette technique a permis d'obtenir pour chaque trait, une liste de CC et une liste de CA. Après un classement hiérarchique des comportements les plus souvent obtenus dans chaque condition, les 5 comportements les plus fréquemment cités ont permis de constituer une première liste (voir annexe 2).

#### **4 - 3 - 1 - 2 - Contrôle de l'instanciation des traits à partir des comportements**

Dans une seconde phase, destinée à s'assurer que ces 5 comportements CC ou CA permettaient de retrouver le trait à partir duquel ils avaient été obtenus, deux autres groupes de 40 étudiants (non initiés à la cognition sociale) ont eu pour tâche d'apparier l'ensemble des 60 traits proposés dans une liste, aux 5 CC ou 5 CA présentés dans une autre liste. La consigne leur demandait "d'inscrire face à chaque groupe des comportements présentés, le trait qui vous semble le plus représentatif du groupe de comportements".

Cette phase a permis de retenir les traits et les comportements les plus reconnus, pour élaborer la liste définitive, sachant que le taux de reconnaissance du trait était fixé à un minimum de 50 % dans l'une ou l'autre des conditions. Une analyse de la variance a été réalisée afin de comparer les scores de reconnaissance en CC et CA. Elle démontre ( $F_{1/54}=77.9, p<.001$ ) que les traits sont mieux ré-attribués aux comportements CC ( $m=81.63, et=14$ ) qu'aux CA ( $m=42, et=23$ ).

#### **4 - 3 - 1 - 3 - Réduction de la liste à deux comportements CC et CA**

Dans un troisième temps, il est apparu nécessaire de réduire le nombre de comportements par trait aux deux CC et deux CA les plus représentatifs du trait. Pour atteindre cet objectif, deux groupes de 40 sujets (étudiants non initiés à la cognition sociale et différents des phases précédentes), ont eu à sélectionner deux des cinq comportements les plus représentatifs de l'information apportée par le trait. Un chi-deux

de pearson a été calculé sur les scores de sélection des 2 comportements entre les 5 possibles pour chaque trait. Cette technique a permis d'exclure de la liste les traits pour lesquels le choix de deux comportements n'apparaissait pas significatif. Ainsi, seules les sélections significatives (chi-deux de pearson, seuil fixé à 0.01) en CC et en CA permettaient au trait l'accès à la liste définitive. Ont été exclus sur ce critère 14 traits dont le score de sélection n'apparaissait pas significatif en modalité CC et 14 traits dont le score n'était pas significatif en modalité CA. Parmi ces derniers, seuls 2 traits n'ont montré de sélections significatives ni en CC ni en CA.

#### **4 - 3 - 1 - 4 - Détermination de la polarité des traits**

La polarité positive et négative de chaque trait de la liste a également fait l'objet d'un contrôle. Pour cela 40 sujets (non initiés à la cognition sociale et différents des phases précédentes) ont eu à évaluer la polarité des traits par une technique de répartition de 100 points entre leur polarité positive et négative (par exemple le trait "sincère" donne un indice de 84 % en positif et 16 % en négatif). Le test du chi-deux de Pearson a permis de radier les traits n'ayant pas de polarité positive ou négative nette (seuil de sélection de la différence de polarité fixé à 0.01). Six traits ont été exclus sur ce critère.

#### **4 - 3 - 2 - Construction des amorçages selon un contexte évaluatif et descriptif**

Les deux contextes (évaluatif et descriptif) de description de la cible ont été réalisés à l'aide d'un texte qui amorçait soit une forme de connaissance descriptive par la mise en avant de caractéristiques scientifiques, soit une forme évaluative présentant l'information sous une forme de connaissance fondée sur la valeur. Notons que, en dehors du prénom de la cible, aucune information de nature personnelle n'était donnée.

*"Pierre cherchait une voiture, il vient de trouver celle qu'il désirait (partie commune aux deux formes évaluative et descriptive).*

- Puis pour la forme contextuelle de nature évaluative: *"C'est une voiture puissante et rapide qui ne lui revient pas très cher en carburant. Tous les amis de Pierre lui trouvent une belle allure. Son équipement la rend sécurisante. Elle est agréable à conduire et confortable pour les passagers lors de longs trajets."*

- Ou, pour la forme contextuelle de nature descriptive: *"C'est une voiture dont la cylindrée est de 1799 cm<sup>3</sup>, d'une puissance de 7 CV, elle consomme 7 litres/100 km, possède une peinture métallisée et est équipée de ceintures à enrouleur à l'avant comme à l'arrière. Les sièges sont ergonomiques et elle est dotée d'un auto radio stéréo."*

Ces deux cibles ont fait l'objet d'un contrôle de leur capacité à renvoyer à une connaissance de type évaluative et ou descriptive. Pour cela deux groupes de 30 sujets (étudiants de première année de psychologie, non initiés à la cognition sociale et différents des précédentes phases de contrôle) ont eu à évaluer l'une ou l'autre des deux formes du texte (condition intergroupe). Chaque groupe de sujets avait pour consigne de

répartir un total de 100 points selon que le texte qui leur était présenté leur paraissait plutôt évaluatif ou plutôt descriptif. Une métaphore basée sur la description du vin (identique à celle de la description d'une viande utilisée par Beauvois et Dubois, 1991) permettait de présenter les deux composantes de la connaissance. En outre, l'expérimentateur demandait aux sujets de souligner les éléments du texte permettant de justifier l'attribution de leurs points. Un t de student sur échantillons indépendants a permis de vérifier le type de connaissance proposé dans chacun des textes. L'orientation de l'amorçage de la cible selon un mode descriptif s'est avérée bien comprise par les sujets ( $t/29=6.36$ ,  $p<.000$ ). Par contre l'orientation de l'amorçage de la cible selon une modalité évaluative a nécessité quelques modifications qui après un second contrôle se sont avérées effectives ( $t/29=4.66$ ,  $p<.000$ ).

#### **4 - 3 - 3 - Hypothèses**

Les hypothèses sont communes aux deux études préalables

H1 - Si le contexte d'amorçage de l'information sur la cible exerce une influence sur le produit de la formation d'impression, les comportements du registre CA devraient être sélectionnés de manière privilégiée en modalité de présentation évaluative de la cible, et les comportements du registre CC en modalité de présentation descriptive de la cible.

H2 - Si les comportements du registre CA sont sensibles à un amorçage évaluatif de la présentation de la cible, ils devraient faire l'objet d'une sélection plus importante que les CC en modalité évaluative de la cible.

H3 - Si les comportements du registre CC sont sensibles à un amorçage descriptif de la présentation de la cible, ils devraient faire l'objet d'une sélection plus importante que les CA en modalité descriptive de la cible.

#### **4 - 4 - Présentation de la première étude (expérience 1)**

La population était constituée de deux groupes de sujets (étudiants en première année de psychologie et sociologie, non initiés à la cognition sociale) répartis aléatoirement dans l'une des deux conditions expérimentales, dont 47 en condition évaluative et 45 en condition descriptive. Les sujets recevaient un livret expérimental qui se composait d'une première feuille présentant la cible sur laquelle la consigne les invitait à se former une impression pendant deux minutes. Après une tâche de distraction (codage de signes non verbaux destinés à annuler un éventuel effet de mémorisation) ils devaient sélectionner sur deux feuilles présentant les 40 CC et 40 CA (présentés dans un ordre aléatoire) ceux qui leur semblaient représentatifs, ou qui s'apparentaient le mieux avec l'impression qu'ils venaient auparavant de se former sur la cible.

#### 4 - 4 - 1 - Résultats et interprétation

Une analyse de la variance a été réalisée sur le nombre de comportements CC et CA sélectionnés par chaque sujet selon les deux conditions d'amorçage de la cible (évaluatif ou descriptif).

Les résultats (voir tableau 4-1) montrent des effets principaux "tendanciels" quant à la nature des comportements sélectionnés (CC ou CA) et le type de contexte amorcé (évaluatif/descriptif). Seule l'interaction de ces deux variables produit une différence significative du point de vue des comportements sélectionnés ( $F_{1/90}=6.91$ ,  $p=.01$ ).

Source	Carré moyen	Ddl	Rapport F	P
Eval/Desc	188.85	1/90	3.38	0.06
CA/CC	12.00	1/90	2.94	0.08
Eval-Desc/CA-CC	28.20	1/90	6.91	0.01

**Tableau 4-1 : Analyse de variance des scores de sélections comportementales CC et CA en fonction du contexte d'amorçage de la cible**

	Evaluative	Descriptive	Moyenne
CA	m : 8.27 ET : 5.76	m : 5.46 ET : 5.06	6.90
CC	m : 8.02 ET : 5.93	m : 6.77 ET : 5.03	7.41
<b>Moyenn e</b>	8.14	6.12	

**Tableau 4-2 : Moyennes et écarts types des sélections comportementales CA et CC en conditions évaluative et descriptive**

A la lecture des résultats on constate que les moyennes et les dispersions les plus importantes s'opèrent en condition évaluative de la cible ( $F_{1/90}= 3.38$ ,  $p=.06$ ). L'analyse des contrastes sur les sélections des CA entre les deux contextes d'amorçage de la cible démontre des scores de sélections comportementales majoritaires en présentation évaluative de la cible ( $F_{1/90}= 6.14$ ,  $p=.01$ ). Les sélections comportementales de CC ne produisent, quant à elles, aucune différence entre les deux types d'amorçage de la cible. Les sujets sélectionnent autant de comportements CC en présentation descriptive qu'évaluative de la cible. L'hypothèse (H1) selon laquelle les deux modes de connaissances proposés en terme de contexte d'amorçage des cibles sont susceptibles de privilégier l'un ou l'autre des deux registres comportementaux ne trouve de validation que lors d'un contexte évaluatif. Un contexte qui énonce la valeur conduit apparemment à une sélection plus importante de CA qu'un contexte descriptif.

Les résultats des contrastes au sein de la modalité descriptive montrent que les comportements CC sont plus sélectionnés que les CA ( $F_{1/90} = 9.47, p < .001$ ). Ils valident ainsi l'hypothèse (H3) d'un lien privilégié entre une connaissance descriptive et une sélection de comportements caractéristiques de la cible (CC) pour rendre compte de cette forme de connaissance. Par contre, aucune différence entre les sélections de CC et CA n'étant observée au sein de la modalité évaluative de la cible, l'hypothèse (H2) d'un lien privilégié entre une connaissance évaluative et une sélection de comportement en référence à l'utilité sociale de la cible, ne trouve pas de validation.

#### **4 - 4 - 2 - CONCLUSION DE LA PREMIERE ETUDE (EXPERIENCE 1)**

De tels résultats attestent qu'un amorçage sous forme d'un contexte évaluatif, tel qu'il a été modélisé dans cette étude, conduit les sujets à privilégier dans leur sélection un nombre plus important de comportements CA que dans un amorçage selon un contexte descriptif, pour rendre compte de leur impression à l'égard de la cible. Il apparaît donc logique de concevoir la connaissance utilitaire, qu'expriment les comportements CA, comme plus pertinente pour rendre compte d'une impression sur une cible dans un contexte privilégiant un mode d'expression de la valeur, qu'un mode descriptif de l'information.

Cependant, l'analyse des sélections comportementales réalisées au sein de chaque modalité de d'amorçage de la cible ne valide pas l'hypothèse d'une indépendance des deux registres comportementaux. Si le registre des comportements CC apparaît plus sollicité lors d'un amorçage descriptif de la cible, il semble également participer d'une manière non négligeable à une forme de connaissance fondée sur la valeur. Une analyse des corrélations entre les sélections comportementales au sein des deux registres conforte l'idée d'une relative dépendance de ces deux formes comportementales selon une relation proportionnelle dans cette étude (en amorçage évaluatif la corrélation observée entre les sélections de CC et CA est forte  $r_{45} = .85, p < .000$ , comme en amorçage descriptif  $r_{43} = .87, p < .000$ ).

Ces niveaux élevés de corrélations entre les sélections des deux registres comportementaux CC et CA conduisent à formuler l'hypothèse d'une sélection quasi équivalente dans les deux registres. La différence de structuration grammaticale des deux types de comportements est-elle la cause d'une telle sélection dans les deux registres comportementaux ? Cette différence manifeste a pu être perçue par les sujets, entraînant alors une sélection quasi équivalente entre ces deux registres. Pour tester cette hypothèse, un échelonnement multidimensionnel a été réalisé, dans l'objectif de rechercher la présence d'une structuration autour d'une dimension opposant principalement les comportements CC aux comportements CA.

#### **4 - 4 - 2 - 1 - Résultats de l'échelonnement multidimensionnel**

Un échelonnement multidimensionnel<sup>15</sup> a été réalisé sur la totalité des 80 comportements proposés à la sélection des sujets. Pour cela, une matrice de similarités

---

<sup>15</sup> Méthode autorisant une interprétation de la proximité des sélections comportementales dans un espace euclidien.

indirectes (corrélations de tshuprow) a été calculée entre les sélections comportementales dans les deux modalités d'amorçage de la cible confondues (cf. Tournoy & Dickes, 1993, pp90). Les coefficients de corrélation obtenus dans cette matrice traduisent la proximité de sélection des comportements deux à deux. L'échelonnement présenté ici est de type Kruskal en trois dimensions. Son stress, indicateur de l'ajustement de la configuration aux données est de .15 et de .86 pour la proportion de variance expliquée. Selon les critères proposés par Tournoy et Dickes (1993 *op.cit*) les résultats de cet échelonnement autorisent une interprétation qui s'articule autour de deux constats:

1 - Comme le montre le graphique de l'échelonnement (voir annexe 3), la première dimension oppose les comportements positifs (notés -) aux comportements négatifs (notés +). Les comportements positifs sont tous positionnés sur la partie gauche de la représentation, tandis que les comportements négatifs figurent à droite du graphique. La première dimension de structuration des sélections apparaît très nettement évaluative et classique de la structuration des TIP.

2 - Les dimensions 2 et 3 ne permettent pas de rendre compte d'une structuration autour d'une éventuelle distinction CC (notés C) et CA (notés A).

En somme, les dimensions dégagées par l'EMD n'autorisent pas une conclusion en faveur d'une éventuelle structuration permettant de justifier d'une sélection équilibrée dans les deux registres comportementaux. Elles permettent toutefois de considérer la puissance d'une dimension évaluative dans la structuration du produit de l'impression à l'égard de la cible.

#### **4 - 4 - 3 - DISCUSSION DE LA PREMIERE ETUDE (EXPERIENCE 1)**

L'hypothèse selon laquelle les comportements CC sont influencés par un mode de connaissance descriptif, dans cette étude, apparaît soutenue par les résultats de l'analyse de la variance. Les sujets sélectionnent de façon plus importante les comportements "caractéristiques de la cible" (CC) lorsque cette cible est amorcée selon un mode privilégiant l'information de nature scientifique. A l'inverse, le registre des comportements "que l'on peut ou que l'on doit avoir avec la cible" (CA) ne montre pas de score supérieur de sélection en condition évaluative. Ces résultats ne peuvent donc confirmer l'hypothèse d'une sensibilité du registre CA à une forme d'amorçage selon un contexte privilégiant une connaissance de la valeur. Néanmoins, les sélections comportementales opérées par les sujets dans les deux modes d'amorçage de la cible confortent l'hypothèse d'un double registre comportemental impliqué dans les processus de formation d'impression en relation aux deux modes de connaissance modélisés dans l'expérience. Les corrélations observées entre les sélections des deux registres comportementaux démontrent qu'ils sont difficilement séparables ou univoques. Cependant, l'absence d'une phase de contrôle offrant la possibilité de vérifier la perception de l'amorçage de la cible par les sujets peut être avancée comme explication à l'absence d'une différence significative entre les sélections de CC et CA au sein de la

modalité évaluative. Il paraissait donc important de reproduire cette étude en y ajoutant une phase de contrôle de la perception de la cible dans son déroulement.

#### **4 - 5- PRESENTATION DE LA SECONDE ETUDE (EXPERIENCE 2)**

L'objectif de cette seconde étude visait comme la précédente à démontrer la sensibilité du registre comportemental des utilités sociales (CA) à un mode de connaissance évaluatif de la cible. Pour cela, le montage de l'expérience était similaire au précédent, auquel s'ajoutait une phase de contrôle permettant de vérifier, en modalité individuelle, l'amorçage du contexte évaluatif ou descriptif de la cible.

Les hypothèses sont conformes à l'étude précédente. Les sujets étaient 72 étudiants de première année de psychologie sociale non initiés à la cognition sociale. Ils avaient été recrutés dans les cours de psychologie sociale. Leur participation était volontaire. Chaque sujet était assigné aléatoirement à l'une des deux conditions expérimentales, soit évaluative, soit descriptive.

##### **4 - 5 - 1 - Procédure expérimentale**

L'expérience était réalisée à l'aide d'un programme informatique autorisant des passations individuelles. L'expérimentateur remettait à chaque sujet, dès son arrivée dans la salle, un livret expérimental et lui expliquait qu'il participait à une expérience de psychologie sociale dont l'objectif était le traitement de l'information sociale. Ce livret était constitué d'une première feuille sur laquelle figure la mention "livret expérimental", d'une explication du déroulement de l'expérience sur la seconde page, puis d'une feuille de codage de signes non verbaux identique à celle utilisée lors de la première expérience.

Après une brève description du fonctionnement de l'ordinateur et de l'utilisation du clavier, l'expérimentateur présentait chacune des feuilles du livret expérimental au sujet. La consigne les invitait à lire la deuxième feuille du livret qui leur expliquait le déroulement de l'expérience et la manipulation du clavier (les touches du clavier, utilisables pour l'expérience, étaient repérées par des étiquettes sur lesquelles étaient portées les fonctions du programme : page suivante, page précédente, etc.). Après présentation de l'expérience, l'expérimentateur s'assurait une dernière fois de la compréhension du sujet, puis l'invitait à appuyer sur une touche du clavier pour démarrer le programme. Le texte cible apparaissait alors sur l'écran. Les sujets étaient informés par la consigne qu'ils disposaient de tout leur temps pour prendre connaissance du texte. *"Vous devez lire le texte suivant en essayant de vous former une impression sur Pierre. Pour cela vous avez tout le temps que vous souhaitez. Lorsque vous pensez avoir bien pris connaissance du texte, appuyez sur la barre espace du clavier"*. Les cibles utilisées sont identiques à celles de l'étude précédente ainsi que le déroulement de l'étude.

Seule la phase de sélection comportementale différait de l'étude précédente. La consigne expliquait au sujet qu'il devait lire un à un les comportements présentés à l'écran : *"Voici une liste de comportements, vous devez lire un à un la totalité de ces comportements et sélectionner ceux qui vous semblent représentatifs, ou qui*

*s'apparentent le mieux avec l'impression que vous venez auparavant de vous former sur Pierre. Vous pouvez sélectionner les comportements en appuyant sur la touche "sélection" et corriger votre sélection en appuyant sur la touche "dé-sélection". Un compteur situé en bas de l'écran vous informe sur le nombre de comportements sélectionnés. Les touches "haut de la liste" et "bas de la liste" vous permettent de faire défiler les comportements un par un. Prenez votre temps, lorsque vous avez atteint le fin de la liste et que vous estimez avoir terminé, appuyer sur la touche "validation".*

Les comportements étaient présentés d'une manière aléatoire par groupe de cinq, ce qui permettait d'avoir la consigne toujours visible à l'écran. L'appui sur les touches "haut de la liste" ou "bas de la liste" permettait au sujet de faire défiler la totalité des comportements. Le programme était constitué de telle sorte que le sujet était contraint d'appuyer puis de relâcher la touche pour faire défiler les comportements un par un, ceci afin d'éviter un appui prolongé sur la touche de défilement qui aurait eu pour effet de conduire le sujet directement à la fin de la liste. D'autre part, le sujet était prévenu par un message et un bip dès qu'il tentait de quitter la phase de sélection des comportements sans avoir atteint la fin de liste. Un bip sonore et un message annonçant la fin de la liste, ainsi que son début, signalait au sujet les limites de la liste des 80 comportements. Un carré s'inscrivait devant chaque comportement sélectionné et incrémentait un compteur situé en bas à droite de l'écran qui permettait de visualiser le nombre de comportements sélectionnés. Il était précisé dans la consigne la possibilité de remonter la liste et de sélectionner ou de dé-sélectionner les comportements. Cette phase ne comportait pas de contrainte temporelle.

Après la phase de sélection, une phase d'évaluation de la tendance descriptive ou évaluative du mode de présentation de la cible était proposée sur l'écran. Le sujet devait répartir un total de 100 points entre la tendance évaluative et descriptive de la cible. La métaphore utilisée était identique à celle proposée lors du contrôle pré-expérimental du mode de présentation de la cible dans l'étude précédente. A l'aide des touches "haut" ou "bas", le sujet pouvait incrémenter ou décrémente par pas de 10 points la tendance descriptive ou évaluative. Lorsque la tendance évaluative augmentait, la tendance descriptive diminuait d'autant de points et réciproquement afin de maintenir un total de 100 points.

#### **4 - 5 - 2 - Présentation des résultats et interprétation**

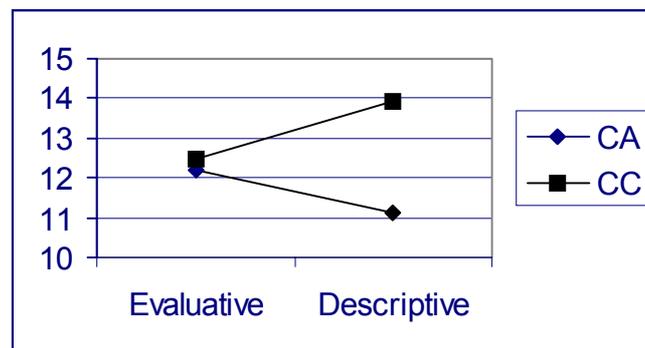
La variable dépendante était constituée du nombre de comportements CC et CA sélectionnés pour chaque modalité d'amorçage de la cible. Seuls les scores des sujets dont la phase d'évaluation de la cible était supérieure à une attribution de 60% (en faveur de la modalité évaluative ou descriptive) ont été pris en compte, soit 19 en condition descriptive et 20 en condition évaluative (soit une erreur d'estimation du contexte de la cible relativement importante). Le tableau 4-3 présente les moyennes et les indices de dispersion des scores de sélections comportementales par modalité.

	<b>Evaluative</b>	<b>Descriptive</b>	<b>m</b>
<b>CA</b>	m : 12.18 ET : 5.96	m : 11.11 ET : 7.30	11.71
<b>CC</b>	m : 12.50 ET : 5.99	m : 13.94 ET : 6.80	13.12
<b>m</b>	12.34	12.52	

**Tableau 4-3 : Moyennes des sélections  
comportementales CA et CC en condition évaluative et  
descriptive**

Source	Carré moyen	ddl	Rapport F	P
<b>Eval/Desc</b>	.68	1/37	.008	0.92
<b>CA/CC</b>	38.78	1/37	10.90	0.002
<b>Eval-Desc/CA-CC</b>	30.09	1/37	8.46	0.006

**Tableau 4-4 : Résultats de l'analyse de variance des  
sélections comportementales CC/CA selon les deux conditions  
d'amorçage de la cible**



**Graphique 4-1 : Moyennes des sélections  
comportementales CC/CA selon les deux conditions  
d'amorçage de la cible**

Contrairement aux résultats obtenus précédemment, la dispersion la plus importante est cette fois située en modalité descriptive, ce qui démontre que ce n'est pas là le propre du registre des CA. Comme le présente le tableau d'analyse de la variance (Tableau 4-4), le seul effet principal significatif se situe sur la variable type de comportement CC/CA et atteste que, quel que soit le contexte d'amorçage de la cible, les comportements CC sont plus nombreux dans les sélections que les CA ( $F_{1/37}=10.9$ ,  $p<.01$ ). La décomposition de l'interaction des deux variables est essentiellement expliquée par une différence significative, en modalité descriptive, entre les moyennes de sélections comportementales, qui s'inscrit en faveur des CC ( $F_{1/37}=19.04$ ,  $p<.01$ ). Aucune différence n'est observée, pas même tendancielle, entre les scores de sélections

CC et CA en modalité évaluative. L'hypothèse (H3) d'une influence d'un amorçage descriptif de la cible sur la sélection de CC est donc validée. Par contre, l'hypothèse (H2) d'une influence de l'amorçage évaluatif de la cible sur la sélection de comportements CA ne peut être soutenue. Il semble que les sujets puissent autant dans le registre des comportements CC que CA pour rendre compte de leur impression, à l'égard d'une cible amorcée sous forme de la valeur sociale. De même, l'hypothèse (H1) selon laquelle les CA sont sélectionnés d'une manière plus nombreuse en amorçage évaluatif que descriptif n'est pas soutenue.

#### **4 - 5 - 3 - CONCLUSION DE LA DEUXIEME ETUDE (EXPERIENCE 2)**

L'ensemble de ces résultats montre clairement que seuls les comportements caractéristiques de la cible (CC) semblent influencés par un amorçage descriptif de la cible, telle que cette dernière est modélisée dans cette étude. Le registre des comportements CA ne présente, quant à lui, aucun résultat susceptible d'étayer l'hypothèse d'une influence privilégiée par un mode de connaissance évaluative, même si ces comportements apparaissent nombreux dans les sélections, en tout cas aussi nombreux que les CC. D'ailleurs, comme il a été donné de le constater dans l'expérience 1, les corrélations entre les sélections des deux registres comportementaux sont également élevées. En amorçage évaluatif de la cible ( $r_{20}=.91$ ,  $p<.000$ ) comme en amorçage descriptif ( $r_{15}=.92$ ,  $p<.000$ ), les sujets ont donc sélectionné de façon proportionnelle les deux types de comportements pour rendre compte de leur impression sur la cible. Dès lors, malgré le contrôle de la perception évaluative ou descriptive de l'amorçage de la cible par les sujets, qui était le propre de cette étude, les résultats apparaissent identiques à ceux obtenus dans la première étude sans toutefois reproduire la différence de sélection en faveur des CA entre la condition d'amorçage évaluatif et la condition d'amorçage descriptif de la cible.

#### **CONCLUSION DU QUATRIEME CHAPITRE**

Les études présentées dans ce chapitre suivaient deux objectifs. Le premier consistait à démontrer la validité du matériel psychologique obtenu lors des différentes phases de construction. Il apparaît clairement, et ceci en l'absence de toute information psychologique sur la cible, que ces deux formes de registres comportementaux, tant positifs que négatifs, sont susceptibles de rendre compte d'une impression formée sur une cible. Le second se proposait de tester l'influence de l'amorçage de cibles présentées selon un contexte descriptif ou évaluatif, sur la sélection de CC ou de CA pour rendre compte d'une impression.

Les résultats obtenus démontrent qu'une cible amorcée selon un contexte de présentation descriptif, conduit généralement à une sélection plus importante de comportements CC que de CA. Ce constat n'est pas établi pour le registre des comportements CA lors d'un amorçage évaluatif de la cible. Mais, dans la mesure où les sélections du nombre des CA ne montrent aucune différence avec les sélections des CC, tout porte à croire qu'un amorçage évaluatif de la cible influence à la fois ces deux

registres comportementaux. Cette base de résultat ne permet pas de remettre en cause le lien supposé entre une présentation selon un mode évaluatif et un traitement en terme d'utilités sociales (la sélection de comportements CA), parce que ces comportements ne sont pas rejetés. Bien au contraire, ils contribuent à rendre compte d'une impression selon une présentation à la fois évaluative et aussi descriptive (même si dans cette dernière modalité, les sélections s'avèrent moins nombreuses). Les corrélations importantes observées entre les sélections de ces deux registres en modalité évaluative comme en modalité descriptive, et ceci dans les deux études présentées, nous invitent à remettre en cause l'idée d'une seule influence du contexte de description de la cible, tel qu'il a été modélisé dans ces études. Il semble en effet que cette façon de manipuler le contexte ne soit pas suffisamment puissante pour enclencher une influence en modalité évaluative, pourtant obtenue dans la première étude, mais non reproduite dans la seconde. Le choix de ne présenter aucune information personnalologique sur la cible est sans doute la principale critique qu'il convient de formuler à l'égard de ces deux études. Dès lors, nous ne pouvons que souligner les limites de la portée de tels résultats.

## **- CHAPITRE 5 -**

### **LES CONDITIONS D'EXPRESSION DE LA VALEUR EN TERME D'UTILITE SOCIALE : DIFFERENCES DE SENSIBILITE ET D'EXPRESSION DES REGISTRES CC ET CA DANS LES PROCESSUS DE FORMATION D'IMPRESSION (EXPERIENCES 3 ET 4)**

Cette partie est consacrée à la présentation de deux études. La première a pour principal objectif de tester la sensibilité des comportements CC et CA aux processus impliqués dans la formation d'impression et à ceux concernés par la mémorisation. L'hypothèse principale défendue dans cette première étude suppose une sensibilité différente des registres CC et CA à deux consignes dont l'une consiste à se former une impression sur la cible, et l'autre vise la mémorisation de l'information proposée dans une même cible. La mise en œuvre de ces consignes relate des travaux généralement réalisés dans le cadre de la mémoire des personnes.

La seconde étude relève d'un paradigme des juges. Il s'agit d'examiner en quoi une consigne de formation d'impression permet une expression différente des registres comportementaux CC et CA sur plusieurs dimensions d'une impression. Elle permettra notamment d'examiner les différences qualitatives d'expression des registres CC et CA en terme de polarité de l'impression.

#### **5 - 1 - SENSIBILITE DES REGISTRES COMPORTEMENTAUX CC ET CA AUX PROCESSUS DE FORMATION D'IMPRESSION ET DE MEMORISATION (EXPERIENCE 3)**

Les deux études réalisées au préalable dans le précédent chapitre étaient fondées sur le postulat selon lequel les deux types de registres comportementaux CC et CA étaient impliqués d'une manière identique dans les processus de formation d'impression. Nous avons sur ce point souligné la nécessité d'étudier ces registres à l'aide de cibles contenant de l'information sur la personnalité, afin de légitimer la mise en place de processus de jugement. Cependant, il n'apparaît pas évident que ces deux registres comportementaux relèvent tous deux d'une même participation aux processus propres au traitement de l'information sociale. Bon nombre d'études ont en effet souligné deux types de traitement possible de l'information personologique. Les travaux réalisés sur la mémoire des personnes ont ainsi permis de souligner qu'un objectif de mémorisation ne conduisait pas à un même traitement, et à un même produit, qu'un objectif de formation d'impression. D'après le modèle de Srull et Wyer (1986; 1989), l'objectif qui sous-tend le traitement de l'information sur une cible peut être un facteur déterminant dans l'apparition d'un traitement évaluatif de cette information. Le traitement évaluatif serait particulièrement prégnant lorsque les sujets ont pour consigne de se former une impression sur la personne cible (Harwick, 1979; Wyer et Gordon, 1982). Dans une même direction de recherches, Wyer et Al (Wyer, Bodenhausen et Srull, 1984); Wyer et Gordon, 1982) ont démontré que les sujets ayant pour consigne de se former une

impression sur une cible semblaient plus se focaliser sur l'aspect évaluatif de l'information présentée, que les sujets en consigne de mémorisation. Les travaux de Tarquinio (1997) ont permis de souligner que les comportements CA étaient plus à même de participer à une stratégie de formation d'impression encodée selon un processus "on line", c'est-à-dire intégrant progressivement l'information sur la cible. Ce constat évoque des aspects différentiels importants dans le traitement de l'information évaluative en vue d'une impression permettant de mettre en évidence l'expression des utilités sociales. Il laisse supposer que le registre des comportements CA participe plus d'une stratégie de formation d'impression que de mémorisation, ou en tout cas moins d'une stratégie visant à élaborer un jugement fondé d'abord sur le stockage de l'information en mémoire, pour dans un second temps servir un processus d'élaboration d'impression (processus basé sur la mémoire). C'est également sous l'optique d'un traitement évaluatif autonome de la connaissance descriptive que Beauvois et Dubois (1991a et b; 1993, 1999; Beauvois, 1995) ont élaboré l'hypothèse d'une connaissance fondée sur les utilités sociales. Le registre CA servirait tout autant que les CC les inférences vers les traits. Selon ces auteurs, les résultats obtenus par Tarquinio (1997) soulignent l'autonomie d'un mode de connaissance des utilités sociales, particulièrement lors d'un traitement fondé sur une stratégie de formation d'impression. Le recours au registre des utilités sociales, à une connaissance évaluative, serait alors plus centré sur une stratégie de formation d'impression, c'est en tout cas le résultat de la plupart des travaux réalisés dans cette direction (Milhabet, 1993; Tarquinio, *op.cit.*; Guéguen, 1994).

L'étude qui suit a donc pour objectif de tester la restitution de comportements CC ou CA introduits dans une cible selon deux formes de traitements effectués par les sujets : L'un, propre à la mémorisation des informations du portrait (consigne de mémorisation), l'autre relatif à la formation d'impression sur la cible (consigne de formation d'impression). Ces consignes devraient permettre de vérifier la sensibilité des comportements CA, plus que des comportements CC, à une stratégie de formation d'impression par comparaison à une stratégie de mémorisation.

Ces deux consignes ont été croisées avec deux modalités de recueil de l'information contenue dans la cible:

- Une consigne de rappel permettait de tester le recueil de l'information contenue dans la cible après traitement, selon un processus de mémorisation ou de formation d'impression. Le choix d'une procédure de rappel non indicé a permis de tester les erreurs des sujets en terme de confusion naturelle des registres comportementaux ou d'inférence spontanée vers les traits de personnalité.

- Une consigne de reconnaissance visait la récupération des comportements tels qu'ils étaient introduits dans la cible. A la différence de la consigne de rappel, la consigne de reconnaissance permettait, sur proposition d'une liste aux sujets, de diminuer la probabilité d'erreur de registre ainsi que celle d'inférence vers les traits.

Ces deux modes de recueil de l'information contenue dans la cible ont été proposés afin d'examiner les éventuelles erreurs de reconnaissance ou de rappel entre les registres CC et CA introduits dans les cibles.



## **5 - 1 - 2 - Hypothèses**

Cette étude est fondée sur le postulat d'une possible différence d'influence des registres CC et CA sur les deux types de stratégies du traitement de l'information, l'une selon un objectif de formation d'impression, l'autre selon un objectif de mémorisation. Il était attendu qu'une consigne de formation d'impression favorise le rappel ou la reconnaissance des comportements CA, tandis qu'une consigne de mémorisation devait favoriser le rappel ou la reconnaissance des comportements CC.

**Hypothèse 1** - Les comportements qui composent le portrait CA devraient faire l'objet d'une meilleure restitution (en rappel et en reconnaissance) sous une consigne de formation d'impression que sous une consigne de mémorisation. A l'inverse, la présence de comportements CC dans un portrait doit permettre de meilleures restitutions de ces comportements sous une consigne de mémorisation.

**Hypothèse 2** - Il s'agit de tester la possibilité de contamination d'un registre comportemental envers l'autre. Si ces deux registres sont traités d'une manière indépendante, les résultats ne devraient faire valoir qu'une faible contamination d'un registre comportemental vers l'autre (CC et CA), en consigne de mémorisation comme en consigne de formation d'impression, surtout dans le cas d'une procédure de reconnaissance. La procédure de rappel devant permettre de tester la force de cette indépendance entre les deux registres. Ainsi, il est clair que si cette indépendance est forte, une faible propension à la contamination des deux registres devrait être observée en procédure de rappel.

**Hypothèse 3** - Elle se focalise sur le processus d'inférences spontanées de traits à partir des comportements contenus dans les portraits, qui relèvent soit de l'utilité sociale soit des caractéristiques de la cible. Si les traits sont des étiquettes catégorielles de nature évaluative, cela implique que les comportements CA aient, autant que les CC, une capacité à produire des erreurs de rappel en terme de traits de personnalité, particulièrement lors d'une consigne de formation d'impression.

## **5 - 1 - 3 - La population**

Les sujets étaient des étudiants de première année de psychologie de l'université de Rennes 2 (non initiés à la cognition sociale). Ils étaient contactés lors de séances de travaux dirigés pour participer à une expérience dont le thème affiché était "l'utilisation de l'information personologique". L'expérience se déroulait en début de séance de travaux dirigés. 160 sujets volontaires ont été répartis selon les différentes modalités de l'étude.

## **5 - 1 - 4 - Procédure expérimentale**

Les sujets recevaient une feuille sur laquelle était présenté le portrait de Pierre (composé soit de CC, comme le présente l'exemple suivant, soit de CA issus des mêmes traits):

"Pierre, 16 ans, est un élève de seconde au lycée Leverrier de St Lô. Il a un frère légèrement plus âgé que lui et une petite sœur de 5 ans. Ses résultats scolaires sont honorables. Son professeur principal note quelques difficultés en allemand. Lors du conseil de classe, le conseiller d'éducation, dans son rapport, note que *Pierre est quelqu'un qui n'a aucun rendement dans le travail. Il n'a aucun ordre dans ce qu'il fait. C'est un garçon qui ne fait rien de ses journées.* Par ailleurs, dans ses rapports avec les autres, on peut dire que Pierre est *quelqu'un qui ne laisse pas paraître ses sentiments*".

Les portraits étaient composés de 4 comportements CC ou CA (Cf. Tableau 5-1) selon la modalité de passation du sujet (les comportements figurent ici en italique). Ces comportements renvoyaient tous à un trait de la liste initiale (annexe 1). Figuraient ainsi dans les deux portraits, les comportements CC ou CA issus des traits inefficace, brouillon, fainéant, et froid.

Trait	Modalité CC	Modalité CA
Inefficace	Qui n'a aucun rendement dans le travail	A qui il faut donner une technique de travail
Brouillon	Qui n'a pas d'ordre dans ce qu'il fait	A qui il faut donner une technique de travail
Fainéant	Qui ne fait rien de ses journées	Qu'il faut secouer pour le mettre au travail
Froid	Qui ne laisse pas paraître ses sentiments	Avec qui on n'a pas envie d'avoir de contact

**Tableau 5-1 : Comportements présentés dans le portrait en fonction du type de modalité**

Après réception du portrait, les sujets avaient pour consigne soit de se former une impression sur Pierre (consigne de formation d'impression), soit de retenir le maximum d'informations sur Pierre (consigne de mémorisation), puis ils procédaient à la lecture du portrait. Après 10 minutes, l'expérimentateur récupérait le portrait puis quittait la salle pour revenir en fin de séance de travaux dirigés (soit 1 h 30 plus tard). Une des deux consignes étaient alors proposée aux sujets sur une feuille. L'une de rappel, "Essayez de rappeler les éléments contenus dans le portrait de Pierre qui vous a été présenté en début de séance de TD", ou l'autre de reconnaissance, "Essayez de cocher dans les listes suivantes les éléments qui selon vous correspondent à ceux présentés dans le portrait de Pierre qui vous a été présenté en début de séance de TD".

En condition de reconnaissance, une liste composée de 16 traits et de 32 CC et 32 CA était remise aux sujets. La consigne leur demandait de cocher les éléments qui selon eux avaient été présentés dans la liste.

En condition de rappel, les sujets étaient placés en présence d'une feuille sur laquelle figurait la consigne de rappel. Pendant une période de 10 minutes de rappel libre les sujets devaient reporter sur la feuille le maximum d'informations contenues dans le portrait.

### 5 - 1 - 5 - Traitement des résultats

Les variables dépendantes étaient le nombre de CC, de CA, et de traits récupérés en rappel et en reconnaissance. Deux traitements ont été réalisés :

- Le premier, effectué sur les "restitutions comportementales qui paraissaient conformes au type de registre présent dans le portrait" (rappel ou reconnaissance des comportements CC pour les sujets qui avaient reçu un portrait composé de CC, et des comportements CA pour les sujets qui avaient reçu un portrait composé de CA).

- Le second traitement a été réalisé sur les "restitutions avec erreurs de registre" (rappel ou reconnaissance d'informations non présentées dans le portrait d'origine).

De cette manière, deux formes de transpositions d'informations ont pu être analysées :

- La première s'est intéressée à la production de traits faussement reconnus ou inférés à partir du portrait CC ou CA.

- La seconde a permis de comparer les erreurs de registre sur la base des CC ou CA contenus dans les portraits.

### 5 - 1 - 6 - Résultats et analyses des restitutions comportementales conformes au type de registre contenu dans le portrait

Cette partie du traitement des résultats tient uniquement compte des comportements restitués (CC ou CA) conformément au type de registre présenté dans la cible (restitution des CC pour un portrait composé de CC, ou restitution des CA pour un portrait composé de CA).

	Portrait CA (restitution CA)		Portrait CC (restitution CC)	
	Rappel CA	Reco CA	Rappel CC	Reco CC
<b>Mémorisation</b>	m : 1.3 <i>E.T : 0.86</i>	m : 4.45 <i>E.T : 1.93</i>	m : 1.5 <i>E.T : 1.0</i>	m : 5.8 <i>E.T : 1.40</i>
<b>Formation d'impression</b>	m : 0.95 <i>E.T : 0.69</i>	m : 6.6 <i>E.T : 1.31</i>	m : 1.05 <i>E.T : 0.76</i>	m : 5.8 <i>E.T : 1.74</i>

**Tableau 5-2 - Résultats des restitutions comportementales conformes au type de registre en fonction des différentes conditions de l'expérience**

Source	Carré Moyen	ddl	Rapport du F	P
Portrait CC/CA (PCC/PCA)	1.80	1/152	1.09	p = 0.29
Rappel/Reco	796.55	1/152	481.89	p = 0.000
Mémo/Form impress	4.55	1/152	2.75	p = 0.099
PCC/PCA * Rappel/Reco	0.156	1/152	0.094	p = 0.76
PCC/PCA * Mémo/Form impress	12.65	1/152	7.65	p = 0.006
Mémo/form impress * Rappel/Reco	21.75	1/152	13.16	p = 0.000
Mémo/form impress * Rappel/Reco * PCC/PCA	10.50	1/152	6.35	p = 0.012

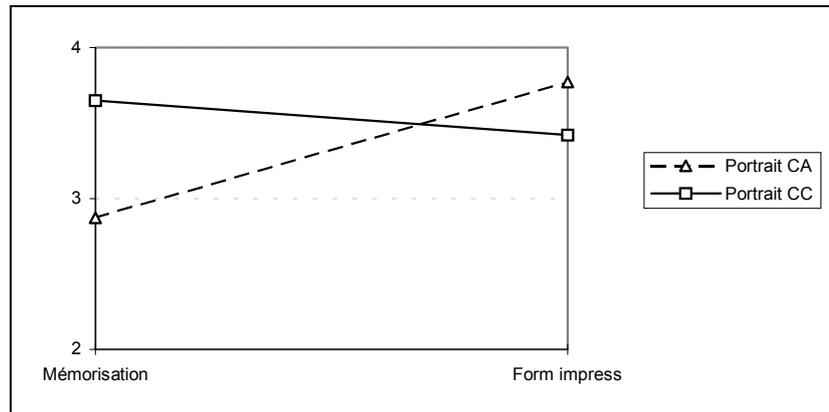
**Tableau 5-3 : Résultats de l'analyse de la variance sur les scores de restitutions comportementales conformes au type de registre**

Les tableaux 5-2 et 5-3 présentent respectivement les résultats des scores de restitution des comportements CC ou CA et ceux de l'analyse de la variance réalisée sur ces scores qui, rappelons-le, étaient conformes aux types de registres présentés dans le portrait

Les résultats démontrent que l'effet lié au type de comportement (CC ou CA) introduit dans le portrait ne s'avère pas exercer une influence sur les scores de restitution des informations comportementales et atteste alors que ces deux registres sont restitués de la même manière. Le type de consigne n'exerce, lui non plus, aucun effet primaire sur la restitution générale des comportements. Par contre, un effet significatif est obtenu dans l'interaction entre le type de comportements CC ou CA et le type de traitement réalisé (mémorisation ou formation d'impression). Les comportements CA apparaissent ainsi mieux restitués en consigne de formation d'impression qu'en mémorisation ( $F_{1/152}=6.45$ ,  $p < .00$ ). Les résultats des restitutions obtenus sur les comportements CC ne montrent quant à eux aucune différence quelle que soit la consigne (formation d'impression ou mémorisation). L'analyse des contrastes atteste d'une seule différence significative obtenue entre les CC et les CA en consigne de mémorisation ( $F_{1/152}=9.80$ ,  $p < .00$ ). Les CC paraissent alors mieux restitués que les CA, sous une consigne de mémorisation.

		Portrait CA	Portrait CC
<b>Mémorisation</b>	m	2,87	3,65
	ET	1,39	1,20
<b>Formation d'impression</b>	m	3,77	3,42
	ET	1	1,25

**Tableau 5-4: Moyennes des comportements restitués selon de type de portrait et le type de traitement formation d'impression ou mémorisation**



**Graphique 5-1 - Restitutions des CC et CA en fonction du type de traitement : mémorisation ou formation d'impression**

Ces résultats valident l'hypothèse (H1) d'une plus grande sensibilité des comportements CA à une consigne de formation d'impression. Ils attestent que les comportements issus du registre de l'utilité sociale (CA) sont plus influencés par les processus en jeu dans un objectif de formation des impressions que de mémorisation. En ce qui concerne le statut des CC, il semble qu'ils ne soient pas plus sensibles à une consigne de mémorisation, comme le supposait notre hypothèse dans la mesure où ils apparaissent aussi bien restitués lors d'un objectif de formation d'impression.

### **5 - 1 - 7 - Résultats et analyses des restitutions avec erreurs de registre**

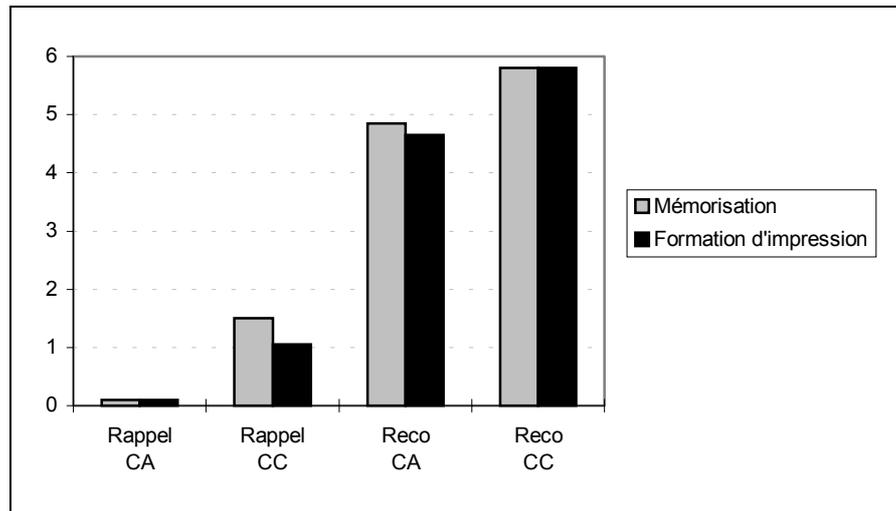
Cette partie de l'analyse est consacrée au traitement des restitutions non conformes avec l'information comportementale contenue dans le portrait. Le tableau 5-5 présente les erreurs de registre (comportements CC, CA et traits) pour toutes les conditions de l'expérience. Le tableau complet de l'analyse de variance est disponible en annexe 4.

			<b>Mémorisation</b>	<b>Formation d'impression</b>
<b>Portrait CC</b>	<b>Rappel</b>	<b>CA</b>	m : 0 <i>E.T : 0</i>	m : 0 <i>E.T : 0</i>
		<b>Traits</b>	m : 0.1 <i>E.T : 0.31</i>	m : 1.75 <i>E.T : 1.33</i>
	<b>Reco</b>	<b>CA</b>	m : 4.85 <i>E.T : 1.57</i>	m : 4.65 <i>E.T : 1.46</i>
		<b>Traits</b>	m : 2.15 <i>E.T : 1.27</i>	m : 2.3 <i>E.T : 1.13</i>
<b>Portrait CA</b>	<b>Rappel</b>	<b>CC</b>	m : 1.45 <i>E.T : 1.23</i>	m : 0.45 <i>E.T : 0.60</i>
		<b>Traits</b>	m : 0 <i>E.T : 0</i>	m : 1.75 <i>E.T : 1.25</i>
	<b>Reco</b>	<b>CC</b>	m : 2.7 <i>E.T : 1.38</i>	m : 4.4 <i>E.T : 1.70</i>
		<b>Traits</b>	m : 1.8 <i>E.T : 1.32</i>	m : 2.05 <i>E.T : 1.36</i>

**Tableau 5-5 :**  
**Moyennes et Ecart-types des scores de sélections des erreurs de registres**

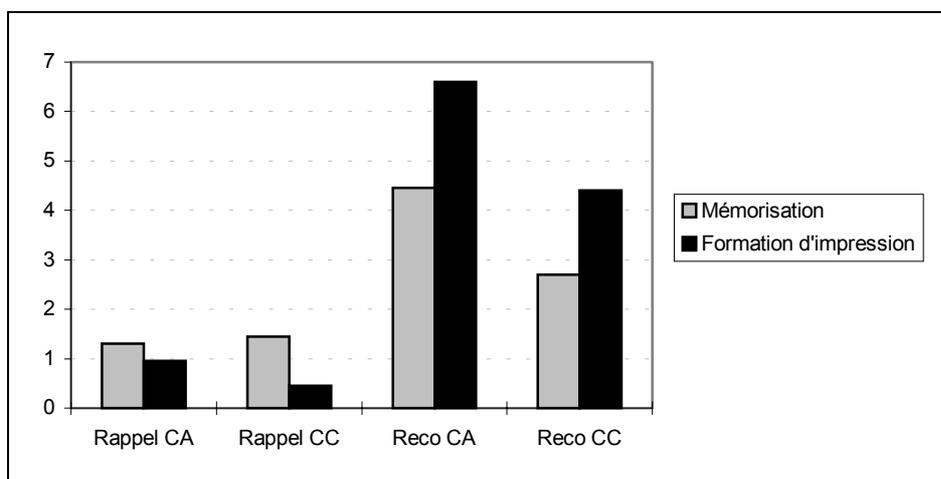
### 5 - 1 - 7 - 1 - Analyse des erreurs de registres entre CA et CC

La validation de l'hypothèse (H2) d'une indépendance des registres CC et CA conduit à l'analyse des erreurs de sélections comportementales, en rapport avec l'information présentée dans la cible. Ainsi, lorsque les sujets sont placés en présence d'un portrait composé de CC (voir graphique 5-2), les restitutions comportementales de CC apparaissent plus importantes que les CA pour le rappel, en consigne de mémorisation ( $F(1/152)=19.10$ ,  $p < .00$ ), et de formation d'impression ( $F(1/152)=9.36$ ,  $p < .00$ ). Ces effets sont d'autant plus puissants que la condition de rappel en portrait CC présente un rappel de comportements CA nul. Seule la condition "reconnaissance" permet aux sujets de sélectionner des CA sans toutefois égaler le nombre de CC, en mémorisation ( $F(1/152)=7.66$ ,  $p < .00$ ), comme en formation d'impression ( $F(1/152)=11.23$ ,  $p < .00$ ). D'autre part, en comparant les sélections de CA effectuées en modalité de reconnaissance, aucune différence n'apparaît entre la consigne de mémorisation et de formation d'impression ( $F(1/152)=0.28$ ,  $p = NS$ ).



**Graphique 5-2 : Sélections de CA et CC en portrait CC en fonction du type de consigne (mémorisation versus formation d'impression) et de la variable rappel/reconnaissance**

En présence d'un portrait composé de CA (voir graphique 5-3), les moyennes de comportements CA et CC n'opposent pas de différence au rappel, au sein de la modalité mémorisation ( $F_{1/152}=0.19$ ,  $p = NS$ ), ou formation d'impression ( $F_{1/152}=2.12$ ,  $p = NS$ ). Seule la modalité "reconnaissance" permet des sélections comportementales de CA supérieures à celles des CC, en mémorisation ( $F_{1/152}=26.00$ ,  $p < .00$ ) et en formation d'impression ( $F_{1/152}=41.10$ ,  $p < .00$ ). La comparaison des sélections de CC en modalité de reconnaissance fait valoir une supériorité de ces derniers en consigne de formation d'impression par rapport à la consigne mémorisation ( $F = 17.48$ ;  $ddl = 1/152$ ;  $p = 0.000$ ). Ces résultats démontrent la difficulté des sujets à rappeler les comportements CA en dehors d'erreurs de restitution de CC, même en consigne de formation d'impression.



**Graphique 5-3 : Sélections de CA et CC en portrait CA en fonction du type de consigne (mémorisation versus formation d'impression) et de la variable rappel/reconnaissance**

Il semble alors que les comportements du registre utilitaire (CA), introduits à l'origine dans le portrait ne peuvent se départir d'une certaine dépendance à l'égard du registre des comportements caractéristiques de la cible, même en consigne de formation d'impression. L'hypothèse (H2) formulée sur le statut d'indépendance de ces deux registres comportementaux ne peut dès lors être validée.

**5 - 1 - 7 - 2 - Analyse des erreurs de registre sur les traits**

Les traits ne figurant pas dans les deux types de portraits proposés, les sujets ont pu inférer un trait à partir des comportements contenus dans le portrait d'origine. Cette partie de l'analyse s'attache particulièrement à interpréter ces inférences de traits à partir du type de portrait (CC ou CA) et des différentes consignes manipulées dans l'expérience.

Le type d'information comportementale présent dans le portrait (CA ou CC) ne produit pas de différence du point de vue du nombre de traits sélectionnés ( $F = 0.98$ ;  $ddl = 1/152$ ;  $p = NS$ ). La condition "reconnaissance" favorise bien entendu une sélection de traits plus importante que la condition rappel ( $F = 44.60$ ;  $ddl = 1/152$ ;  $p = 0.000$ ) par le fait qu'elle proposait une liste qui, entre autres information, contenait des traits. L'analyse de la variable type de portrait (CC ou CA) croisée avec la variable rappel ou reconnaissance ne montre de différence ni en rappel ( $F = .04$ ;  $ddl = 1/152$ ;  $p = NS$ ), ni en reconnaissance ( $F = 1.45$ ;  $ddl = 1/152$ ;  $p = NS$ ) du point de vue du nombre de traits sélectionnés. Seule la prise en compte des objectifs de mémorisation ou de formation d'impression démontre que les traits sont plus massivement sélectionnés lors d'une formation d'impression en consigne de rappel, pour un portrait composé de CC ( $F = 21.98$ ;  $ddl = 1/152$ ;  $p = 0.000$ ) mais aussi pour un portrait CA ( $F = 24.73$ ;  $ddl = 1/152$ ;  $p = 0.000$ ). Aucune différence significative n'est observée dans la sélection des traits entre les deux types de portraits. Les comportements contenus dans la cible, CA comme CC, produisent tous deux autant d'erreurs de sélection de traits. Ces résultats valident l'hypothèse (H3) selon laquelle les CA comme les CC, sans supériorité d'un registre par rapport à l'autre, participent tous aux processus d'inférence de traits.

**5 - 1 - 8 - CONCLUSION DE LA PREMIERE ETUDE (EXPERIENCE 3)**

Le registre des comportements permettant d'énoncer le rapport à la cible (CA) montre ici des propriétés, qui en partie, s'avèrent conformes à la théorie de Beauvois et Dubois. L'hypothèse selon laquelle les comportements CA sont privilégiés lors d'une consigne de formation d'impression trouvent ici une validation. La consigne de formation d'impression permet effectivement aux sujets de restituer plus facilement les comportements "que l'on peut avoir avec la cible" (CA), plus que les comportements qui

caractérisent cette cible (CC). Il semble dès lors que le produit d'un objectif de formation d'impression met en oeuvre des processus qui permettent une sauvegarde en mémoire de l'information évaluative sous forme des utilités sociales (le registre des CA) même si les comportements CC ne semblent, quant à eux, pas uniquement affectés par un objectif de mémorisation. L'analyse des erreurs effectuées entre les deux registres comportementaux confirme que le registre des CA ne parvient probablement pas à totalement s'émanciper de celui des CC dans la mesure où les CA produisent des erreurs de reconnaissance en terme de CC (ce qui n'est pas le cas du registre CC), et ne permet donc pas de conclure dans le sens d'une orthogonalité de ces deux registres comportementaux en ce qui concerne le stockage en mémoire. Le registre des utilités sociales (CA) apparaît dans cette étude plus contaminé par les CC que ne le sont ces derniers par les CA en mémoire.

L'hypothèse d'un processus d'inférence de traits réalisée sur la base d'une information comportementale n'est pas soutenue comme une caractéristique propre au registre des comportements CA ou de celui des CC. Ces deux registres montrent une propriété similaire de leur capacité à produire des inférences spontanées vers les traits lors de la récupération de l'information en mémoire.

Il faut retenir de cette première étude :

- Une plus grande sensibilité du registre CA aux processus impliqués lors d'un objectif de formation d'impression sur la cible que de mémorisation.
- L'absence de sensibilité du registre CC aux deux types de consignes utilisées (formation d'impression ou mémorisation).
- Un portrait composé de CC ne produit aucune erreur de restitution vers les CA en consigne de mémorisation comme en consigne de formation d'impression.
- Un portrait composé de CA produit des erreurs de restitution vers les CC aussi nombreuses que les comportements CA qui composaient la cible en formation d'impression comme en mémorisation.
- Une propriété identique des comportements CA et CC en ce qui concerne leur capacité à réaliser des inférences spontanées vers les traits.

**5 - 2 - SECONDE ETUDE : DIFFERENCE D'EXPRESSION DE LA POLARITE DE L'IMPRESSION INDUITE PAR LE TYPE DE COMPORTEMENTS INTRODUCIS DANS LA CIBLE (EXPERIENCE 4)**

L'étude précédente a permis de mettre en évidence une plus grande sensibilité du registre CA aux processus de formation d'impression, ce qui ne paraît pas être le cas du registre CC moins déterminé par une stratégie de formation d'impression ou de mémorisation. Mais cette analyse ne suffit pas pour circonscrire les propriétés du registre CA sur un plan qualitatif, à savoir sur leur capacité à exprimer la valeur sociale dans un objectif de formation d'impression, dans la mesure où il s'agit là d'une épreuve de mémorisation de l'information. D'après la conception de Beauvois (1976), le registre

CA serait particulièrement impliqué dans l'expression de l'utilité sociale de la cible, traduisant ainsi ce que l'on peut faire avec cette cible. Le registre des CA est alors vu dans la conception de Beauvois et Dubois comme un indicateur de l'expression de la valeur sociale, tandis que celui des CC traduirait une connaissance plus centrée sur les caractéristiques descriptives de la cible (vraies ou fausses), et donc moins liée à l'expression de la valeur. Cette définition suppose que le registre CA soit plus à même que celui des CC d'exprimer une impression plus favorable de la cible (plus positive) dans le cas d'un paradigme de juges. Ce point nous apparaît comme une condition nécessaire pour considérer le registre CA comme un indicateur de la valeur sociale. Par ailleurs, si ce registre est le garant d'une impression formatée par la valeur, cette propriété doit être accrue sur des dimensions spécifiques de l'impression comme celle de l'utilité de la cible ou encore celle de sa valeur sociale. L'étude suivante a été réalisée afin d'examiner ces deux aspects.

Elle a donc pour objectif de mesurer l'influence que sont susceptibles d'exercer des comportements CC et CA comme composantes d'une cible, sur plusieurs dimensions de la connaissance personologique, dans le cas d'un objectif de formation d'impression. Pour cela, six dimensions de l'impression ont été proposées aux sujets, sous forme d'échelles de Likert, afin d'exprimer leur impression à l'endroit d'un des quatre portraits composés de CC positifs, de CC négatifs, de CA positifs ou de CA négatifs.

Présentation des échelles proposées aux sujets :

- D1 Quelle est votre impression à propos de Pierre ?
- D2 Pierre est-il quelqu'un de bien ?
- D3 Pierre est-il quelqu'un qui a beaucoup de qualités pour réussir dans la vie ?
- D4 Aimerez-vous travailler avec Pierre ?
- D5 Pierre est-il quelqu'un d'utile pour la société ?
- D6 Pierre est-il quelqu'un qui a beaucoup de valeur ?

Parmi ces dimensions, seule la dimension D1 "impression à propos de Pierre" est classique de celles manipulées dans les expériences sur la formation d'impression. Les autres dimensions renvoient à la théorie de la connaissance évaluative. La dimension D2 "Pierre est-il quelqu'un de bien ?" est habituellement manipulée dans le courant de la connaissance évaluative qui présuppose une structuration de cette connaissance en terme d'affect (traduction la plus proche du terme likeable). La dimension D3 "Pierre est-il quelqu'un qui a beaucoup de qualités pour réussir dans la vie ?" a fait l'objet d'une manipulation expérimentale proposée par Gallais (mémoire de maîtrise non publié) qui la supposait reliée à la connaissance évaluative et orthogonale de la dimension de l'affectif. La dimension D4 "Aimerez-vous travailler avec Pierre ?" est supposée comme l'une des dimensions classiques de l'utilité sociale dans la mesure où elle énonce un rapport social direct à la cible. La dimension D5 "Pierre est-il quelqu'un d'utile pour la société" a été utilisée comme plus générale sur le plan de l'utilité sociale. Enfin, D6 "Pierre est-il quelqu'un qui a beaucoup de valeur" est supposée traduire celle de la valeur sociale.



## 5 - 2 - 1 - Hypothèses

L'objectif de cette étude consistait à tester l'impact d'un portrait constitué de CA ou de CC positifs ou négatifs sur les six dimensions proposées aux sujets en consigne de formation d'impression. Il était par ailleurs attendu des corrélations élevées entre la dimension générale de l'impression (D1) évaluée en première position par les sujets et les dimensions secondaires (présentées dans un second temps aux sujets) comme celles de la valeur sociale, D6 " Pierre est-il quelqu'un qui a beaucoup de valeur " et tout particulièrement celle du rapport social représentée par la dimension D4 "Aimeriez-vous travailler avec Pierre ?" en présence d'une cible constituée de comportements CA.

**Hypothèse 1 :** Un portrait composé de CA positifs doit permettre d'obtenir une impression plus positive ou plus favorable qu'un portrait constitué de CC positifs.

**Hypothèse 2 :** Si le registre des comportements CA exprime la valeur en terme d'utilité sociale, alors un portrait composé de CA doit produire une impression plus positive qu'un portrait CC sur les dimensions de la valeur, particulièrement sur la dimension D4 qui exprime le rapport social.

Par ailleurs, l'évaluation de la dimension générale de l'impression à l'égard d'un portrait CA devrait faire l'objet de corrélations élevées avec les évaluations des dimensions secondaire telles que l'utilité sociale ou de la valeur sociale:

- D3 Pierre est-il quelqu'un qui a beaucoup de qualités pour réussir dans la vie ?
- D4 Aimeriez-vous travailler avec Pierre ?
- D5 Pierre est-il quelqu'un d'utile pour la société ?
- D6 Pierre est-il quelqu'un qui a beaucoup de valeur ?

**Hypothèse 3 :** La corrélation attendue entre l'évaluation de la dimension de l'impression générale et les dimensions secondaires, celles de l'utilité ou de la valeur sociale, en présence d'un portrait CA doit être supérieure à celle obtenue en présence d'un portrait CC, dans le registre positif comme dans le registre négatif.

**Hypothèse 4 :** Si la connaissance des utilités sociales est orthogonale ou indépendante de la connaissance liée à l'affectif, un portrait composé de CA devrait démontrer, en registre positif comme en registre négatif, une évaluation plus positive des dimensions de l'utilité ou de la valeur que la dimension de l'affectif exprimée par l'échelle : D2 Pierre est-il quelqu'un de bien ? Par ailleurs, la corrélation entre les dimensions D1 et D2 devrait s'avérer assez faible.

## 5 - 2 - 2 - Déroulement de l'expérience :

La passation expérimentale était réalisée sur la base d'un formulaire qui présentait sur la première page un portrait constitué de quatre comportements. Ces comportements étaient tous extraits de la liste initiale obtenue lors des différentes phases de construction du matériel (annexe 1). Les comportements qui constituaient ces

portraits renvoyaient à quatre traits-sources différents, appariés sur leur polarité positive versus négative, par les résultats de la phase de jugement des experts dans la construction du matériel.

Les traits-sources de comportements utilisés sont les suivants :

**Dans le registre positif :**

Trait	Comportement CC positif	Comportement CA positif
<b>Honnête</b>	Qui est respectueux de la loi	A qui on peut faire confiance
<b>Efficace</b>	Qui réalise vite et bien les tâches qu'on lui confie	A qui on peut confier des responsabilités
<b>Intelligent</b>	qui réfléchit beaucoup	A qui on peut demander conseil
<b>Travailleur</b>	Qui passe beaucoup d'heures à travailler	Que l'on peut choisir comme partenaire pour un travail de groupe

**Dans le registre négatif :**

Trait	Comportement CC négatif	Comportement CA négatif
<b>Malhonnête</b>	Qui trompe les gens	Qu'il faut éviter
<b>Inefficace</b>	Qui perd son temps	Qu'il faut superviser
<b>Bête</b>	Qui fait des réflexions idiotes	Dont on peut se moquer
<b>Fainéant</b>	Qui passe ses journées devant la télévision	Qu'il faut secouer pour le mettre au travail

Tous ces comportements ont fait l'objet d'une sélection selon le critère de leur propriété d'instanciation du trait, mais également leur capacité à être intanciés par ce trait (cf. chapitre sur la construction du matériel). Afin d'éliminer toute ambiguïté sur leur forme grammaticale, seuls les comportements qui présentaient une forme grammaticale affirmative, tant pour les CC que les CA, ont intégré l'un des quatre portraits. Les comportements comme "On ne peut pas lui faire confiance" ou "Qui ne triche pas avec les autres" n'ont pas participé à la constitution des différents portraits.

Les sujets étaient 120 étudiants de première année de psychologie (30 sujets par condition). Ils étaient répartis au hasard selon l'une des quatre conditions de l'expérience en recevant un livret expérimental présentant l'un des quatre portraits d'un personnage nommé Pierre, portait CC positif, portrait CA positif, portrait CC négatif, portrait CA négatif. La consigne leur demandait de prendre connaissance de la description de Pierre "*Pierre est décrit par les personnes avec qui il travaille comme*

*quelqu'un de...*" suivi du portrait, puis d'apposer une croix sur les différentes dimensions en fonction de l'impression qu'ils venaient de se former à propos de Pierre. Par exemple, pour la dimension formation d'impression "Quelle est votre impression à propos de Pierre à partir de description précédente ? Répondez en cochant l'une des cases sur l'échelle suivante". Chacune des échelles reprenait la consigne avec une formulation propre à la dimension évaluée. Seuls figuraient sur la première feuille du livret le portrait et la dimension générale de l'impression. Les dimensions secondaires, plus spécifiques, étaient présentées une à une sur les feuilles suivantes, ceci dans l'objectif de ne pas contaminer les dimensions proposées à l'évaluation. L'ordre de présentation des échelles spécifiques était randomisé selon 4 formes différentes de présentation pour chacun des portraits.

Chaque dimension était représentée sur une échelle de la manière suivante :

Il a peu de qualités pour réussir dans la vie	Il a beaucoup de qualités pour réussir dans la vie
0	10
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-	+

### 5 - 2 - 3 - Analyse des résultats

Tous les sujets ont procédé à l'évaluation du portrait proposé. Le tableau 5-6 présente les moyennes et écarts-types des différentes évaluations. La lecture des évaluations des sujets sur les échelles s'effectue en terme de polarité négative (de 0 à 4) ou positive (de 6 à 10).

<b>Portrait</b>	<b>D1</b>	<b>D2</b>	<b>D3</b>	<b>D4</b>	<b>D5</b>	<b>D6</b>
<b>CC Positif</b>	m : 7.86 ET : 1.04	m : 7.33 ET : 1.47	m : 7.66 ET : 1.26	m : 6.93 ET : 1.36	m : 7.23 ET : 1.50	m : 7.23 ET : 1.54
<b>CA Positif</b>	m : 8.46 ET : 0.97	m : 7.56 ET : 1.16	m : 7.60 ET : 1.22	m : 8.20 ET : 1.21	m : 7.46 ET : 1.00	m : 8.20 ET : 0.92
<b>CC Négatif</b>	m : 1.60 ET : 1.10	m : 2.80 ET : 1.29	m : 2.33 ET : 1.37	m : 1.16 ET : 1.20	m : 2.66 ET : 1.72	m : 2.46 ET : 1.81
<b>CA Négatif</b>	m : 2.53 ET : 0.93	m : 3.63 ET : 1.56	m : 2.33 ET : 1.53	m : 1.83 ET : 1.57	m : 3.80 ET : 1.82	m : 3.73 ET : 1.52

**Tableau 5-6 : Présentation des moyennes et écarts-types des évaluations pour les différentes dimensions, en fonction des différents types de portraits**

Ces résultats ont fait l'objet de deux types de traitement. L'un relève d'une analyse de la variance selon trois facteurs dont un est de nature intragroupe (les

différentes dimensions) et les deux autres intergroupe (l'aspect positif ou négatif du portrait et le type de comportements CC ou CA introduits dans le portrait). L'autre traitement est l'obtention d'une matrice de corrélations de Bravais Pearson pour chaque portrait, afin de repérer la dimension secondaire la plus corrélée avec la dimension générale de l'évaluation de l'impression : "Quelle est votre impression à propos de Pierre".

Source	Carré moyen	ddl	Rapport F	P
CC/CA	81.33	1/116	12.98	0.000
Portrait Positif/Portrait Négatif	4630.93	1/116	805.221	0.000
Dimensions	62.46	5/580	12.60	0.000
CC/CA * Portrait Pos/ Portrait Nég	3.20	1/116	0.51	.47
CC/CA * Dimensions	24.31	5/580	4.90	0.000
Dimensions * Portrait Pos/Portrait Nég	117.64	5/580	23.74	0.000
CC/CA * Portrait Pos/Portrait Nég * Dimensions	9.81	5/580	1.98	0.07

**Tableau 5-7 : Résultats de l'analyse de variance sur les échelles des différentes dimensions en fonction du portrait CC ou CA et de l'aspect positif ou négatif de la cible**

Le tableau 5-7 présente les résultats de l'analyse de la variance dans les différentes conditions de l'expérience. L'effet primaire obtenu sur le type de comportements introduits dans la cible (CC ou CA) indique que les évaluations, quelle que soit la dimension évaluée et la polarité du portrait, sont en moyenne plus positives en présence d'un portrait CA qu'en portrait CC (  $F_{1/116}=12.98$ ,  $P < .00$ ). D'autre part, l'analyse des indices de dispersion montre un accord plus important des évaluations en présence d'un portrait CA qu'en portrait CC. Ces résultats valident l'hypothèse (H1) selon laquelle un portrait composé de CA conduit à une impression plus favorable qu'un portrait composé de CC.

D'autre part, l'analyse de la variance ne démontre pas d'effet significatif sur l'interaction "type de comportements CC ou CA" et "polarité des comportements introduits dans la cible". L'absence d'un tel effet s'explique par l'obtention d'une impression plus favorable en présence d'un portrait CA négatif qu'en portrait CC négatif. Par conséquent, les portraits négatifs et positifs ont fait l'objet d'analyses séparées.

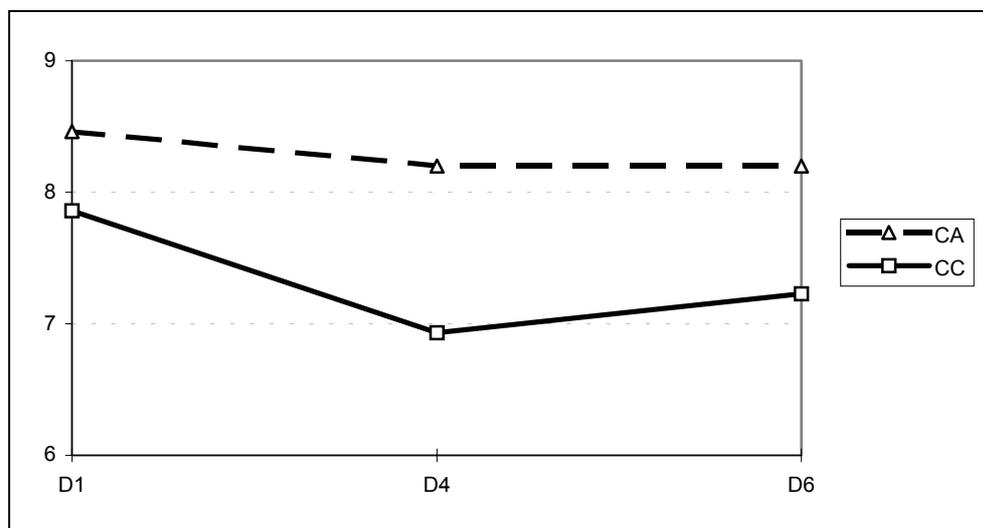
### **5 - 2 - 3 - 1 - Analyse des résultats sur les portraits positifs**

Les contrastes calculés au sein du registre positif, pour chacune des dimensions de l'évaluation, entre les deux types de portraits CC et CA, montrent que trois de ces dimensions sont évaluées différemment en fonction du registre CC ou CA introduit dans la cible. Le tableau 5-8 présente ces dimensions ainsi que les résultats des évaluations.

	Portrait CC	Portrait CA	F	P
<b>(D1) Quelle impression à propos de Pierre</b>	m : 7.86 ET : 1.04	m : 8.46 ET : 0.97	5.23	0.02
<b>(D4) Aimeriez-vous travailler avec Pierre</b>	m : 6.93 ET : 1.36	m : 8.20 ET : 1.21	13.23	0.000
<b>(D6) Qui a beaucoup de valeur</b>	m : 7.23 ET : 1.54	m : 8.20 ET : 0.92	6.31	0.01

**Tableau 5-8 : Dimensions significativement différentes en fonction du type de registre CC ou CA de la cible, en polarité positive**

Les évaluations produites sur ces dimensions montrent des moyennes supérieures en portrait CA positif que celles obtenues en portrait CC positif. D'autre part, les indices de tendance centrale démontrent un accord plus important des sujets en condition de portrait CA positif qu'en portrait CC positif. Outre la dimension d'évaluation générale "quelle impression à propos de Pierre" (D1) dont les résultats confortent l'hypothèse H1, figurent aussi la dimension de la "valeur" (D6) et celle qui met en oeuvre un rapport social "travailler avec Pierre" (D4). Cette dernière produit la différence la plus élevée (cf. Graphique 5-4) entre les moyennes des évaluations réalisées entre les deux registres. Ce résultat valide ainsi l'hypothèse H2 consistant à accorder au registre CA une propriété d'expression plus positive sur la dimension du rapport social. On constatera néanmoins une absence de différence entre la dimension D3 "Pierre est-il quelqu'un qui à beaucoup de qualité pour réussir dans la vie" et la dimension D5 "Pierre est-il quelqu'un d'utile pour la société".



**Graphique 5-4 : Moyennes des évaluations sur les échelles N°1, 4 et 6, significativement différentes en fonction du type de portrait CC ou CA, en registre positif**

**5 - 2 - 3 - 2 - Analyse des corrélations en portrait CC positif**

Comme le font valoir les corrélations (tableau 5-9), dans l'ordre décroissant d'explication de la variance ( $r^2$ ), les dimensions secondaires les plus corrélées à celle de l'impression générale en portrait CC positif sont l'échelle de la valeur "qui a beaucoup de valeur" (D6), l'échelle "aimeriez-vous travailler avec Pierre" (D4) et l'échelle "Pierre est-il quelqu'un d'utile pour la société" (D5). Ces résultats indiquent que les évaluations produites par les sujets sur la dimension générale de l'impression sont probablement très proches de celles réalisées sur la dimension secondaire de la valeur révélée par l'échelle D6 et en forte adéquation avec "l'utilité sociale" mesurée par l'échelle D4.

<b>D1</b>	
D1	1.000
D2	0.480**
D3	0.461**
D4	0.552**
D5	0.528**
D6	0.555**

**Tableau 5-9 :**  
**Corrélations de Bravais Pearson entre les**  
**différentes échelles d'évaluation du portrait CC**  
**positif (\*\* :  $p < .01$ )**

**5 - 2 - 3 - 3 - Analyse des corrélations en portrait CA positif**

Sur la base d'un portrait composé de comportements CA positifs, les corrélations des évaluations obtenues sur les différentes dimensions secondaires (tableau 5-10) montrent une adéquation de la dimension générale de "l'impression" pour l'échelle de la valeur sociale (D6), à celle caractérisant "les qualités de réussite sociale" (D3). D'autre part, la dimension générale de l'impression montre ici une forte corrélation avec l'échelle "quelqu'un de bien" (D2), démontrant ainsi que l'utilité sociale se référant au type de comportements CA introduits dans le portrait n'est pas sans relation avec le produit d'une évaluation liée à l'affectif. L'hypothèse (H2) sur le lien qu'entretiennent les CA avec la notion de valeur sociale et de l'utilité sociale n'est donc que partiellement vérifiée. La corrélation entre l'échelle de l'affectif (D2) et celle de l'impression générale (D1) rejette l'hypothèse (H4) selon laquelle le registre des CA est lié d'une manière privilégiée à la notion de la valeur plus qu'à celle de l'affectif.

<b>D1</b>	
D1	1.000
D2	0.439**
D3	0.453**
D4	0.385
D5	0.262
	D6
	0.467**

**Tableau 5-10 : Corrélations de Bravais Pearson**  
**entre les différentes échelles d'évaluation du**  
**portrait CA positif (\*\* :  $p < .01$ ; \* :  $p < .05$ )**

### 5 - 2 - 3 - 4 - Conclusion des résultats obtenus sur les évaluations des portraits positifs

Plus que les CC, qui exhibent manifestent une relation étroite avec la notion de la valeur, le registre des CA produit, conformément à l'hypothèse (H1), une évaluation plus positive de l'impression dans le registre de la valeur, tout comme sur l'échelle propre au rapport social.. Cependant ,et comme le démontrent les corrélations entre la dimension générale de l'impression et les dimensions secondaires évaluées, les deux registres comportementaux CC et CA adoptent des relations étroites avec la notion de valeur sociale. L'hypothèse (H3) selon laquelle l'impression produite par le registre des comportements CA devait montrer des corrélations plus étroites avec les dimensions de la valeur sociale n'est pas vérifiée ( $Z_{29}=0.44$ ;  $p > .65$ ). Enfin, les corrélations les plus importantes sont observées, en registre CC comme en registre CA, entre l'échelle D6 "Pierre est-il quelqu'un qui a beaucoup de valeur" et la dimension générale de l'impression.

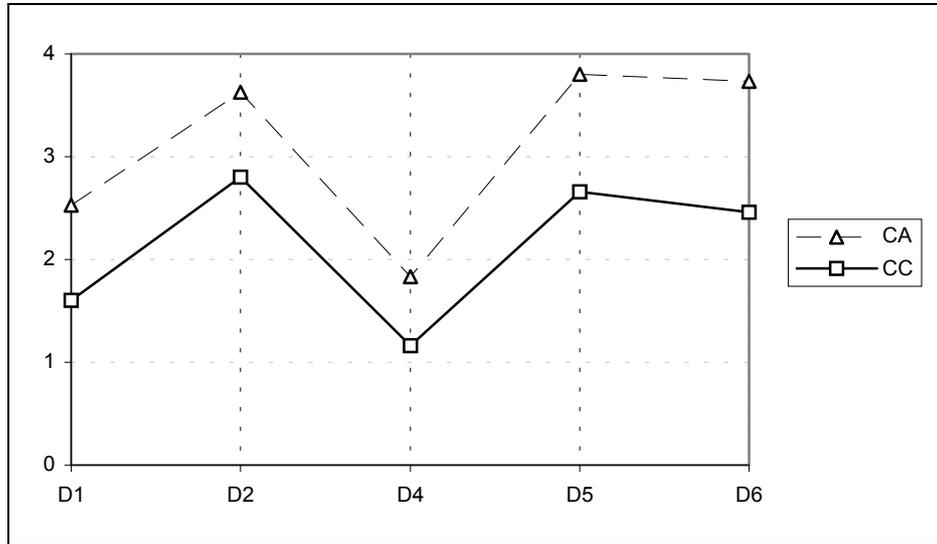
### 5 - 2 - 3 - 5 - Analyse des résultats sur les portrait négatifs

L'analyse des contrastes dans les deux portraits négatifs CC et CA réalisés pour chacune des dimensions de l'évaluation (tableau 5-11) permet de dégager des différences pour cinq des dimensions proposées aux sujets. Il semble que l'évaluation des portraits composés de comportements négatifs soit plus discriminatoire entre les deux types de portraits CC et CA, que celles obtenues sur les portraits positifs (seulement 3 échelles différentes en modalité positive). Lorsque les sujets sont placés en présence d'un portrait composé de comportements CA négatifs, leurs évaluations sur les différentes échelles déprécient moins la cible qu'en présence d'un portrait composé de CC négatifs.

	Portrait CC	Portrait CA	F	P
(D1) Quelle impression à propos de Pierre	m : 1.60 ET : 1.10	m : 2.53 ET : 0.97	12.67	0.000
(D2) Quelqu'un de bien	m : 2.80 ET : 1.29	m : 3.63 ET : 1.56	5.44	0.02
(D4) Aimerez-vous travailler avec Pierre	m : 1.16 ET : 1.20	m : 1.83 ET : 1.57	3.66	0.05
(D5) Qui est utile pour la société	m : 2.66 ET : 1.72	m : 3.80 ET : 1.82	8.03	0.005
(D6) Qui a beaucoup de valeur	m : 2.46 ET : 1.81	m : 3.73 ET : 1.52	0.84	.001

**Tableau 5-11: Dimensions significativement différentes par rapport au contenu CC ou CA de la cible, en polarité négative**

Comme le montre le graphique 5-5, l'écart le plus important entre les moyennes d'évaluation des portraits CC et CA négatifs est obtenu sur les échelles "utilité sociale" (D5) et "valeur sociale" (D6).



**Graphique 5-5 - Moyennes des évaluations sur les dimensions significativement différentes en portrait CC et CA négatifs**

- D1 Quelle impression à propos de Pierre
- D2 Quelqu'un de bien
- D3 Pierre est-il quelqu'un qui a beaucoup de qualités pour réussir dans la vie ?
- D4 Aimeriez-vous travailler avec Pierre ?
- D5 Pierre est-il quelqu'un d'utile pour la société ?
- D6 Pierre est-il quelqu'un qui a beaucoup de valeur ?

Ces résultats confirment l'hypothèse H1 d'une supériorité du registre CA sur le registre CC quant à l'expression d'une impression plus positive sur la cible, et ceci dans la majorité des échelles proposées à l'évaluation. Notons que seule la dimension D3 (Pierre est quelqu'un qui a beaucoup de qualités pour réussir dans la vie) ne produit aucune différence significative entre les moyennes observées en portrait CC négatif et en portrait CA négatif.

### 5 - 2 - 3 - 6 - Analyse des corrélations en portrait CC négatif

L'analyse des corrélations de Bravais Pearson pour le portrait CC négatif (cf. tableau 5-12) montre que parmi les dimensions secondaires proposées à l'évaluation des sujets, seules l'échelle de la "valeur sociale" (D6) et l'échelle "travailler avec Pierre" (D4) apparaissent corrélées avec l'échelle de l'impression générale.

	D1
D1	1.000
D2	0.376
D3	0.410
D4	0.441**

**Tableau 5-12 : Corrélations de Bravais Pearson entre les différentes échelles d'évaluation du portrait CC négatif (\*\* : p < .01)**

D5	0.199
D6	0.528**

### 5 - 2 - 3 - 7 - Analyse des corrélations en portrait CA négatif

Le portrait CA négatif, démontre par l'analyse des corrélations obtenues sur les différentes échelles secondaires (tableau 5-13), une relation privilégiée entre l'échelle de l'impression générale (D1) et celle de "l'utilité sociale" (D5), mais aussi de la "valeur sociale" (D6).

D1	
D1	1.000
D2	0.373*
D3	0.351
D4	0.249
D5	0.387*
D6	0.367*

**Tableau 5-13 : Corrélations de Bravais Pearson  
entre les différentes échelles d'évaluation du  
portrait CA négatif (\*\* :  $p < .01$ ; \* :  $p < .05$ )**

### 5 - 2 - 3 - 8 - Conclusion des résultats obtenus dans les évaluations des portraits négatifs

Deux résultats sont à souligner sur le registre des comportements négatifs. L'impression produite à l'égard d'un portrait composé de comportements négatifs apparaît plus positive en présence de comportements CA qu'en présence de comportements CC. La dimension de l'impression générale apparaît fortement corrélée en CA comme en CC avec la dimension de la valeur sociale. Seule la présence de comportements CA dans le portrait permet d'observer une corrélation de l'impression générale avec celle de l'utilité sociale.

Enfin, la corrélation la plus élevée est observée pour le registre négatif sur le portrait CC entre l'échelle D4 "Aimer travailler avec Pierre" et l'échelle D2 " Pierre est-il quelqu'un de bien". En portrait CA, la corrélation la plus importante est située entre l'échelle D5 "Pierre est-il quelqu'un d'utile pour la société" et l'échelle D4 "aimer travailler avec Pierre".

### 5 - 2 - 4 - CONCLUSION DE LA SECONDE ETUDE (EXPERIENCE 4)

Parmi les différentes dimensions proposées à l'évaluation des portraits dans cette étude, trois paraissent sensibles au type de comportements introduits dans la cible (CC ou CA), en modalité positive comme en modalité négative. Ainsi, D1 "impression générale", D4 "Aimeriez-vous travailler avec Pierre" et D6 "Pierre est-il quelqu'un qui a beaucoup de valeur" sont les dimensions qui démontrent généralement une évaluation plus positive en présence d'un portrait constitué de CA et ceci quelle que

soit la polarité de ce portrait. Notons que si certaines dimensions évaluées ne présentent pas de différence entre les moyennes obtenues en portrait CA et CC (positifs ou négatifs), les différences significatives obtenues traduisent toujours des moyennes d'évaluations plus favorables pour les CA. Mais, si le registre des comportements CA entraîne une impression plus extrême de l'évaluation en présence d'un portrait composé de comportements positifs, nous devons constater qu'il sanctionne moins que le registre CC l'impression sur la cible du point de vue de sa valeur, dans un portrait composé de comportements négatifs. Autrement dit, énoncer les comportements que l'on peut ou que l'on doit avoir avec la cible (CA) même dans un registre négatif, conduit généralement à lui accorder plus de valeur qu'énoncer des caractéristiques non sociales ou descriptives de cette cible.

L'analyse des corrélations obtenues sur les différents types de portraits (CA ou CC positifs ou négatifs) démontre que la dimension de la valeur sociale (D6) est toujours plus corrélée avec la dimension générale de la formation d'impression, même lorsque la cible est composée de comportements CC, dans le registre positif comme dans le registre négatif. Par ailleurs, il apparaît que seuls les comportements CC permettent d'obtenir une corrélation de l'impression générale avec l'échelle D4 "aimer travailler avec Pierre" en registre positif comme en négatif.

Cette étude avait pour finalité de mettre en évidence la spécificité du registre CA par rapport au registre CC dans un objectif de formation d'impression, à l'aide du paradigme des juges. Au regard des résultats obtenus, il apparaît maintenant étayé de considérer que les CA favorisent plus l'expression de la valeur sociale de la cible que les CC. Cependant, le registre des comportements caractéristiques de la cible (CC) ne démontre aucun résultat susceptible de le considérer comme indépendant de l'expression de la valeur sociale, ainsi que l'indiquent les corrélations maintes fois observées entre la dimension générale de l'impression et la dimension D6 "qui a beaucoup de valeur". Le produit de ces corrélations n'est cependant pas sans problème sur le plan de l'interprétation qu'il convient d'en faire. En effet, il est fort probable que les sujets aient procédé à l'évaluation des dimensions secondaires, conformément à l'évaluation produite quelques instants auparavant sur la dimension générale, toujours évaluée en première position. De plus, rien ne démontre qu'une cible composée de CC n'ait pas fait l'objet d'inférences spontanées vers les traits, et donc, d'un traitement en terme de valeur sociale. Il convient dès lors d'aborder avec prudence l'interprétation des indices de corrélation, d'autant plus qu'une tentative d'analyse des résultats à partir d'une régression linéaire ne produit pas de résultats significatifs.

Les résultats obtenus à partir de l'analyse de la variance semblent plus fiables et attestent sans ambiguïté que les CA constituent de bons indicateurs de l'expression de la valeur sociale.

## **CONCLUSION ET DISCUSSION DU CINQUIEME CHAPITRE**

Deux études ont été nécessaires pour attester d'une meilleure expression de la valeur sociale du registre CA, dans le cadre d'un objectif de formation d'impression. La

première étude, indique que les CA sont mieux restitués en mémoire dans le cadre d'un objectif de formation d'impression que de mémorisation. Mais elle démontre aussi que la performance de restitution des CC est équivalente à celle des CA, dans un objectif de formation d'impression, et donc que ces derniers participent quelque peu à l'élaboration du jugement. La seconde étude a été réalisée afin d'examiner d'éventuelles différences qualitatives entre les registres CC et CA en condition de formation d'impression à l'aide d'un paradigme des juges, sans recours à une procédure de mémorisation. Elle atteste que les CA sont de biens meilleurs indicateurs de la valeur sociale que ne le sont les CC, même au sein du registre négatif. Il semble dès lors que le statut des CA soit très différent de celui du registre des CC. Le registre de l'utilité sociale (CA) trouve probablement toute sa pertinence dans l'objectif de rendre compte d'une impression, permettant ainsi d'exprimer une modalité d'action envers la cible ou, ce qu'il convient d'en faire. C'est sans doute la raison pour laquelle, même en registre négatif, le produit d'une impression est toujours plus positif envers une cible composée de CA que de CC. Tout se passe comme si l'expression d'une modalité d'action, fût-elle négative, stigmatisait dans une moindre mesure les caractéristiques intrinsèques de la cible. Énoncer une possibilité d'action envers la cible, conduit probablement les sujets à lui accorder une certaine forme de valeur sociale, plutôt que d'en énoncer des caractéristiques descriptives dont on peut penser qu'elles laissent supposer aux sujets qu'il n'y a "rien à en faire" puisqu'il s'agit là d'une caractéristique intrinsèque de l'individu.

Il nous faut donc souligner cette différence de statut entre ces deux registres, en supposant toutefois une certaine complémentarité dans les processus dont ils sont issus. La majorité des travaux effectués dans cette lignée de recherches a en effet toujours présumé que le registre des CA relevait d'un statut identique à celui des CC, notamment en terme de statut comportemental. Il est clair que les résultats obtenus dans ces deux études font admettre qu'il en est probablement tout autrement. Les CA ne seraient peut être que l'expression de la modalité d'action envers la cible déjà contenue dans l'expression du trait. C'est sans doute la raison pour laquelle ils apparaissent plus sensibles à un objectif de formation d'impression que de mémorisation.

Dès lors, tout porte à croire que ce qui conduit à accorder plus de valeur à une cible composée de CA que de CC est l'expression même d'un rapport social possible contenu dans l'expression des CA. Les études présentées dans le chapitre suivant devraient nous permettre de statuer plus précisément sur ce dernier point. Mais avant d'aborder ce propos, nous devons souligner qu'aucun des résultats précédemment obtenus n'étaient la thèse d'une connaissance des utilités sociales comme statutairement indépendante d'une connaissance descriptive même si ces derniers confirment l'essentiel de la conception de Beauvois et Dubois, à savoir que l'objectif de la connaissance personologique est probablement centré sur l'extraction des utilités sociales.

## **- CHAPITRE 6 -**

### **INFLUENCE DU TYPE DE STRUCTURATION DES COMPORTEMENTS CC ET CA SUR L'ATTRIBUTION DE VALEUR SOCIALE A UNE CIBLE (EXPERIENCES 5 ET 6)**

Les résultats des études présentées dans le précédent chapitre vont dans le sens d'une attribution plus massive de la valeur sociale à une cible lorsque celle-ci est constituée de comportements se référant à l'utilité sociale (registre des comportements CA) que lorsqu'elle est composée de comportements caractéristiques d'une cible (registre des CC). Ces résultats attestent aussi que le registre CA se comporte comme un indicateur de la valeur sociale, dans la mesure où ces comportements traduisent une impression plus positive que les comportements CC pourtant issus du même trait source. Cependant, ce constat est également observé en présence de comportements issus de traits négatifs (un portrait composé de comportements CA négatifs est toujours jugé plus favorablement qu'un portrait composé de CC négatifs). Dès lors, il semble que l'attribution de valeur renforcée par le registre CA doive être analysée en tant qu'expression d'un rapport social contenu dans ce type de comportements, ce qui n'est pas le cas des comportements CC. Par ailleurs, nous avons déjà constaté la difficulté du registre CA à s'émanciper en mémoire de celui des CC, même si le registre des utilités sociales (CA) apparaît mieux sauvegardé en mémoire lors de processus impliqués dans une stratégie de formation d'impression plutôt que de mémorisation. Dès lors, tout porte à croire que l'expression qui caractérise un rapport social à la cible (contenu dans les CA), est le propre d'un jugement finalisé sur la cible. Ce serait là l'une des principales propriétés des CA que de marquer l'aboutissement d'un jugement finalisé en terme des conduites qu'il est possible d'avoir avec une cible. Cette perspective nous paraît une explication plausible capable d'expliquer pourquoi les CA ne parviennent pas à totalement s'émanciper du registre CC, dans le cas d'un paradigme de mémorisation.

Les deux études qui seront présentées dans cette partie ont pour objectif de tester l'hypothèse selon laquelle c'est bien l'énonciation d'un rapport social à la cible, contenu dans les CA, qui permet une attribution de valeur plus importante pour ce registre que pour celui des CC. Par ailleurs, elles vont nous permettre de tester l'hypothèse selon laquelle le registre des CA conduit à un jugement plus finalisé, en utilisant une évaluation du degré de confiance que les sujets ont à l'égard du jugement qu'ils ont produit.

Ces études relèvent toutes deux d'un paradigme des juges à partir duquel les sujets devaient exprimer une décision de recrutement. Elles ont utilisé une technique de présentation d'une information subliminale placebo, ceci dans le but d'augmenter la jugeabilité de la cible. Cette technique, issue des travaux de Schadron et Al (1994), permet de faire croire aux sujets qu'ils ont reçu de l'information d'une manière subliminale sur la cible, sans que ce soit réellement le cas, afin de les autoriser à produire un jugement. Elle a donc pour avantage d'obtenir un jugement sans autre information présentée sur la cible que celle du seul type de structuration des

comportements CC et CA, à savoir pour les CC "c'est quelqu'un qui" et pour les CA "c'est quelqu'un avec qui".

Ces conditions de présentation de l'information sur la cible, centrée sur la seule présentation de la structure des comportements des deux registres, a été choisie parce qu'elle apparaissait comme la seule technique capable de garantir un contrôle rigoureux de l'influence des différences de structures CA et CC dans le cas d'un paradigme des juges.

## **6 - 1 - PREMIERE ETUDE : INFLUENCE DU TYPE DE STRUCTURE CC, CA OU NEUTRE SUR L'ATTRIBUTION DE VALEUR A UNE CIBLE (EXPERIENCE 5)**

La première étude avait pour objectif de comparer l'influence que peut opérer la présence ou l'absence de l'énonciation d'un rapport social dans la présentation de l'information sur une cible, sur l'attribution de valeur sociale, dans le cadre d'un objectif de recrutement. Pour cela, trois conditions de présentation de la cible sont manipulées dans cette étude, après une phase préalable de modeling, permettant aux sujets d'apprendre à distinguer les deux formes de structures CC et CA. Cette phase de modeling a été mise en place afin de garantir que les sujets sont bien en mesure de distinguer les deux types de registres comportementaux utilisés. Elle nous est apparue comme une condition nécessaire de l'étude, en permettant d'évacuer d'emblée le problème de distinction entre les deux types de comportements. Les trois conditions manipulent la fausse présentation d'une information subliminale avec une structure CA, une structure CC ou sans structure (que nous avons qualifiée de "neutre" par commodité). Après présentation de l'information sur la cible, les sujets devaient se prononcer sur plusieurs dimensions comme celle de l'impression qu'ils avaient à l'égard de la cible, sa valeur, et sur sa probabilité de recrutement. Par ailleurs, nous avons également testé le degré de certitude de leur jugement en leur demandant de se prononcer sur le degré de confiance qu'ils accorderaient en leur jugement. On peut en effet penser, que conformément au paradigme de la jugeabilité, une cible présentée à l'aide d'une structure faisant référence au rapport social sera plus jugeable parce qu'elle met déjà en œuvre une possibilité d'action envers l'individu qu'elle décrit. Dès lors, le degré de confiance que les sujets expriment à l'égard de leur jugement devrait démontrer une confiance plus importante en présence d'une structure qui exprime un rapport social possible à la cible (les CA) qu'en l'absence de ce dernier. Le degré de certitude des sujets à l'égard de leur jugement est donc utilisé dans cette étude comme un indicateur d'un jugement finalisé en terme d'action.

### **6 - 1 - 1 - Hypothèses**

**Hypothèse 1** - Si la seule différence de structure des comportements CC et CA en terme de présence ou d'absence de l'énonciation d'un rapport social exerce une influence sur l'attribution de la valeur sociale à une cible, alors les productions des sujets en présence d'une structure de forme CA doivent attribuer plus de valeur sociale que celle des sujets dont la condition expérimentale présente des structures comportementales de type CC, ou en condition absence de structure, dite "neutre".

**Hypothèse 2** - Aucune conception théorique ne permet d'étayer une éventuelle différence entre la condition de présentation sous forme d'une structure CC et l'absence de toute structure, laquelle jouait le rôle d'une condition contrôle. Néanmoins, et dans la mesure où la condition "absence de toute structure comportementale" se définit par l'absence de référence à toute information personnalologique, il était attendu une supériorité de la condition CC dans les évaluations. De la même manière les évaluations réalisées en présence d'une structure CA devraient être supérieures à celles produites en l'absence de toute structure (dite "neutre").

**Hypothèse 3** - Si la forme de structure CA est en adéquation avec les différents indicateurs de la valeur sociale, en traduisant une perspective d'action envers la cible ou d'utilité sociale et si l'aboutissement d'un jugement, ou sa "finalisation", se traduit par l'extraction de cette utilité, alors les sujets de la condition "structure CA" devraient manifester une confiance supérieure en leur jugement que les sujets soumis à une structure de type CC.

### **6 - 1 - 2 - Procédure**

Cette expérience était organisée autour de trois phases expérimentales.

#### **- Phase de modeling :**

La première phase était un modeling permettant aux sujets de se familiariser avec les deux types de structures comportementales (CC et CA). Pour cela, ils recevaient lors de leur arrivée au laboratoire un carnet expérimental sur lequel figurait en première page une consigne définissant les comportements CC et CA, puis sur les pages suivantes plusieurs comportements de type CC ou CA (dont 5 CC et 5 CA présentés selon un ordre aléatoire, par pages). La consigne<sup>16</sup> était la suivante :

*"Vous allez participer à une expérience qui porte sur la catégorisation des comportements. Vous trouverez sur la page suivante une liste de comportements. Ces comportements peuvent renvoyer à deux types différents qui sont :*

*- les comportements que nous appellerons CA que l'on peut définir ainsi : Ce sont les comportements qui relèvent du rapport ou de la relation qu'une personne peut entretenir avec autrui (CA signifie C pour comportement et A pour attendu, c'est-à-dire un comportement supposé).*

*Exemple : C'est quelqu'un avec qui on peut partir en vacances*

---

<sup>16</sup> La consigne a fait l'objet d'une pré expérience permettant de contrôler son efficacité quant à la compréhension des sujets pour la tâche de distinction des comportements. La consigne présentée ici est la version corrigée.

- les comportements que nous appellerons CC que l'on peut définir ainsi : Ce sont les comportements qui caractérisent une personne, ce sont donc des comportements observables (CC signifie C pour comportement et C pour caractéristique).

*Exemple : C'est quelqu'un qui se lève tôt le matin*

*Les comportements qui figurent sur les pages suivantes renvoient soit à la définition CC, soit à la définition CA. Votre tâche consiste à différencier les uns des autres c'est-à-dire les comportements CA des comportements CC. Pour cela, vous cochez dans la case correspondante (soit CC soit CA, une seule croix par comportement) selon que ce comportement vous semble appartenir à la catégorie des CC ou à celle des CA. Attention, chaque bonne réponse vous permettra d'obtenir un point, chaque mauvaise réponse sera sanctionnée par un zéro.*

*Plusieurs essais, qui feront l'objet d'une correction, vous seront proposés. Prenez votre temps, l'objectif est d'obtenir le maximum de points, c'est-à-dire 10/10.*

Les sujets catégorisaient les 10 comportements de la première page (passations individuelles) puis présentaient la feuille à l'expérimentateur qui la corrigeait selon le barème présenté dans la consigne et la leur rendait. Chaque sujet catégorisait au moins deux pages de comportements (soit 20 comportements, 10 CC et 10 CA). Ces comportements<sup>17</sup> étaient de type "c'est quelqu'un avec qui on peut faire du vélo tous les dimanches matins" ou "c'est quelqu'un qui aime skier chaque hiver dans les Pyrénées" etc. La phase de modeling était arrêtée lorsque le sujet avait obtenu 10/10 dans deux pages consécutives de comportements.

#### **- Phase de présentation de l'information**

La seconde phase se déroulait sur un ordinateur (Macintosh avec logiciel Superlab) et consistait dans un premier temps en la présentation du portrait cible. Les sujets (en passation individuelle) prenaient connaissance de la consigne suivante :

*"La seconde phase de l'expérience se déroule sur ordinateur. L'ordinateur va vous présenter un portrait, il s'agit du portrait d'un représentant de commerce. Vous devrez prendre connaissance de ce portrait.*

*Dans un second temps, l'ordinateur vous présentera des comportements produits par ce représentant de commerce. Ces comportements seront présentés très rapidement.*

*Puis, dans un troisième temps, l'expérimentateur vous remettra une feuille qui vous servira pour décrire ce représentant de commerce.*

*Lorsque vous êtes prêt, appuyez sur une touche pour passer à la présentation du portrait"*

Le portrait présenté était le suivant (identique pour les trois conditions CC, CA ou neutre) :

---

<sup>17</sup> Tous les comportements de la phase de modeling ne figuraient dans aucune des listes utilisées dans les expériences de ce travail de recherche.

*"Portrait de Monsieur X"*

*Monsieur X est représentant de commerce  
il a 30 ans  
il est marié et a deux enfants  
il habite Rennes  
il travaille pour une entreprise du secteur agro-alimentaire.  
L'entreprise pour laquelle travaille Mr X est à Rennes.  
Il a à sa disposition une voiture équipée du téléphone  
avec laquelle il intervient dans tout l'ouest de la France.*

*Après lecture du portrait, appuyez sur la barre d'espace pour passer à la présentation des comportements."*

Lorsque le sujet appuyait sur la barre d'espace, il déclenchait la présentation d'une consigne lui demandant d'appeler l'expérimentateur qui lui délivrait une consigne, permettant de rendre crédible la suite de l'expérience dont l'objectif consistait en la présentation de faux comportements subliminaux.

*"Plusieurs expériences ont montré qu'il était possible de présenter très rapidement de l'information sur un écran d'ordinateur, à la télévision ou au cinéma, sans même que la personne qui reçoit cette information ait conscience de l'avoir lue. Il s'agit d'une technique de présentation dite subliminale. Le terme subliminal signifie que cette information est présentée en dehors de la conscience de celui qui la reçoit. Vous avez déjà très certainement entendu parler de cette technique. Lors des écrans publicitaires au cinéma, la présentation d'une marque de boissons comme celle de COCA COLA permet d'augmenter la consommation de cette boisson sans que les spectateurs aient conscience d'avoir vu les images de cette marque qui apparaissent très rapidement. Lors d'une campagne électorale Française, une chaîne de télévision a été soupçonnée d'avoir introduit des images subliminales en faveur d'un candidat dans le générique de son journal télévisé.*

*Nous allons tester cette technique de présentation de l'information en vous proposant dans la phase qui suit une présentation très rapide des comportements de Monsieur X. Soyez très attentifs, car les comportements vont apparaître très rapidement à l'écran. Comme la plupart des sujets, vous aurez certainement l'impression de ne pas avoir pu lire ces comportements. Cette sensation est tout à fait normale." Focalisez votre regard sur la croix située au centre de l'écran.*

En fait, la phase de présentation subliminale consistait à placer le sujet en présence d'une structure comportementale affichée de manière permanente à l'écran selon l'une des trois modalités suivantes (variable inter groupe) :

- Pour la structure CA : C'est quelqu'un avec qui
- Pour la structure CC : C'est quelqu'un qui
- La condition absence de structure ne présentait aucune structure à l'écran.

Cette structure était présentée sur la partie gauche de l'écran (sauf dans la troisième modalité). A la suite de cette structure était accolée le reste de l'information constitutive du faux comportement subliminal de Monsieur X et composé de mots assemblés de telle sorte qu'ils formaient une phrase sans signification comme dans les exemples suivants :

exemple d'un comportement de Monsieur X avec une structure CA :  
**C'est quelqu'un avec qui** écrire la de air loin beaucoup

exemple d'un comportement de Monsieur X avec une structure CC:  
**C'est quelqu'un qui** coche été livre pour dedans

exemple d'un comportement de Monsieur X sans structure:  
parler mais le plus haut rien

15 faux comportements de ce type étaient présentés dans les trois conditions de l'expérience. Les 15 assemblages de mots complémentaires étaient identiques pour les trois conditions inter groupes des différentes structures présentées (CA, CC et sans structure) et contre balancés selon un ordre aléatoire. Ces 15 assemblages se succédaient à un temps de 5 millisecondes par faux comportement. Cette rapidité de la présentation ne permettait au sujet de lire au maximum qu'un des mots de l'assemblage de chaque faux comportement. Ce type de présentation avait pour avantage de maintenir en permanence la structure du comportement apparente à l'écran tout en permettant de faire croire aux sujets qu'ils avaient réellement reçu de l'information comportementale sur Monsieur X à l'aide de la présentation très rapide des assemblages constituant le faux contenu des comportements.

A la fin de la phase de présentation des faux comportements subliminaux, l'expérimentateur remettait un livret expérimental sur lequel figurait une consigne de description puis plusieurs échelles d'évaluation à propos de Monsieur X, (l'ordre de présentation de ces différentes échelles était contrôlé selon une randomisation, sauf pour l'échelle de confiance toujours présentée en dernière position) :

*"Vous trouverez sur les pages suivantes plusieurs échelles qui vont vous permettre de décrire votre impression à l'égard de Monsieur X :*

*Si vous étiez recruteur et deviez embaucher un représentant de commerce, quel serait votre avis à propos de Monsieur X ?*

*Vous cocherez dans la case qui correspond le plus à votre avis.*

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>Plutôt défavorable</i>					0					<i>Plutôt favorable</i>

*A votre avis, peut-on dire de Monsieur X que c'est quelqu'un qui a beaucoup de valeur ?*

*Répondez en cochant sur l'échelle suivante selon le degré de valeur que vous accorderiez à Monsieur X.*

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>						
<i>Peu de valeur</i>					0	<i>Beaucoup de valeur</i>				

*Quelle impression générale vous faites-vous de la personne présentée dans le portrait ? Vous cochez la case qui correspond le plus à l'impression que vous vous faites de cette personne.*

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>Plutôt mauvaise Impression</i>					0	<i>Plutôt bonne impression</i>				

*Quelle confiance accordez-vous à la description que vous venez de faire de la personne présentée ?*

*Vous cochez la case qui correspond le plus à ce degré de confiance.*

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="checkbox"/>										
<i>Peu de confiance</i>					0	<i>Confiance absolue</i>				

### **6 - 1 - 3 - La population**

Tous les sujets sont des étudiants de première année de psychologie à l'université de Rennes 2. Ils sont tous non initiés à la cognition sociale et étaient libres de participer ou pas à l'expérience. Ils étaient aléatoirement placés dans l'une des trois conditions de l'expérience. Ainsi 29 sujets sont passés en condition de structure CA, 28 en condition de structure CC et 27 en condition sans structure.

### **6 - 1 - 4 - Traitements et présentations des résultats**

L'ensemble de ces résultats a été traité à partir d'une analyse de la variance selon le plan factoriel S<A3>\*B5

#### Variable inter groupe

- A1 correspond à la présentation d'une structure CA
- A2 correspond à la présentation d'une structure CC
- A3 correspond à l'absence d'une structure

#### Variable intra groupe

- B1 correspond à l'échelle de recrutement
- B2 correspond à l'échelle de la valeur

- B3 correspond à l'échelle de l'impression
- B4 correspond à l'échelle de la confiance
- B5 correspond aux nombre d'essais nécessaires pour réussir le modeling (jusqu'à obtention de deux notes consécutives de 10/10).

L'analyse de la variance a été réalisée sur les 4 échelles d'évaluation à laquelle a été ajouté le nombre d'essais nécessaires à chaque sujet pour réussir le modeling. Bien qu'aucune hypothèse ne figurât sur le modeling, il paraissait opportun de contrôler un éventuel effet du nombre d'essais nécessaire à la discrimination des types de comportements, sur la répartition aléatoire des sujets dans les différentes conditions de la variable "type de structure".

Source	Carré moyen	ddl	Rapport F	P
Type de structure	97.51	2/74	8.85	0.000
Echelles d'évaluation	1448.50	4/296	171.06	0.000
Type de structure * Echelles d'évaluation	18.48	8/296	1.09	0.36

**Tableau 6-1: Résultats de l'analyse de la variance pour les variables type de structure (CA, CC ou Sans structure) et les différentes échelles de l'évaluation (recrutement, valeur, impression, confiance et modeling).**

Comme le présente le tableau 6-1, l'analyse de la variance fait valoir deux effets principaux, dont l'un incombe au type de structure présentée dans les trois groupes de sujets et l'autre aux différentes échelles d'évaluation. Aucun effet d'interaction n'était attendu entre les variables "échelles d'évaluation" et "types de structure". L'analyse de la variance a été complétée par une analyse en termes de contrastes sur chacune des échelles ainsi que sur la phase de modeling, afin de vérifier la neutralité du nombre des essais nécessaires à la réussite des sujets.

Source	Carré moyen	ddl	Rapport F	P
Type de structure * échelle recrutement	22.08	2/74	4.29	0.017
Type de structure * échelle valeur	26.29	2/74	5.98	0.003
Type de structure * échelle impression	28.97	2/74	5.25	0.007
Type de structure * échelle confiance	36.17	2/74	3.22	0.045
Type de structure * nombre d'essais du modeling	2.47	2/74	1.45	0.24

**Tableau 6-2 : Résultats de l'analyse de la variance sur les contrastes entre la variable type de structure (CA, CC ou Sans structure) et les différentes échelles de l'évaluation**

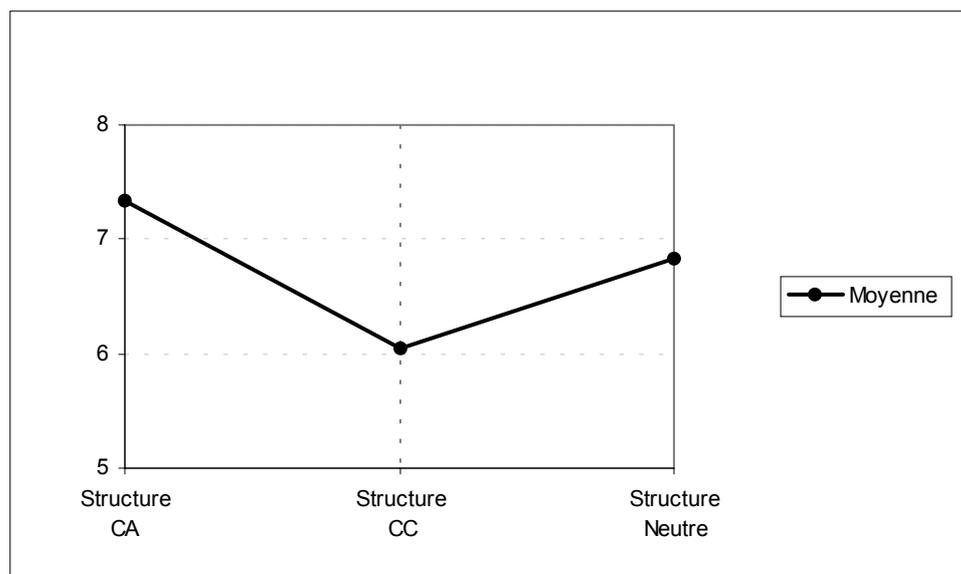
Le résultat de l'analyse de variance en termes de contrastes démontre que les évaluations réalisées sur les différentes échelles produisent une différence significative en fonction du type de structure présenté aux sujets. Le nombre d'essais du modeling ne semble pas participer à l'explication de la variance. Les sujets se répartissent donc de manière homogène, quelle que soit la moyenne des essais nécessaires à la discrimination correcte des deux formes de structures comportementales CC et CA (moyenne générale = 1.77; ET = 0.92).

### Résultats des évaluations sur l'échelle du recrutement

Recrutement	Structure CA	Structure CC	Sans structure
<b>m</b>	7.34	6.04	6.84
<b>ET</b>	1.38	1.59	1.80

**Tableau 6-3 - Moyennes et écarts-types des pondérations sur l'échelle du recrutement en fonction des différentes structures présentées**

Les sujets placés en condition de présentation d'une structure de type CA produisent une évaluation plus favorable sur l'échelle du recrutement que ceux placés en présence d'une structure CC ( $F_{1/350}=10.24$ ;  $p < .001$ ). La structure CA est à l'origine du consensus le plus important des évaluations sur cette échelle. Une présentation sans structure produit également une évaluation plus importante sur cette échelle comparée à une structure de type CC ( $F_{1/350}=4.06$ ;  $p < .05$ ). Par contre, aucune différence n'est observée entre les évaluations sur l'échelle de recrutement entre les structures CA et "neutre" ( $F_{1/350}=1.08$ ;  $p > .05$ ).



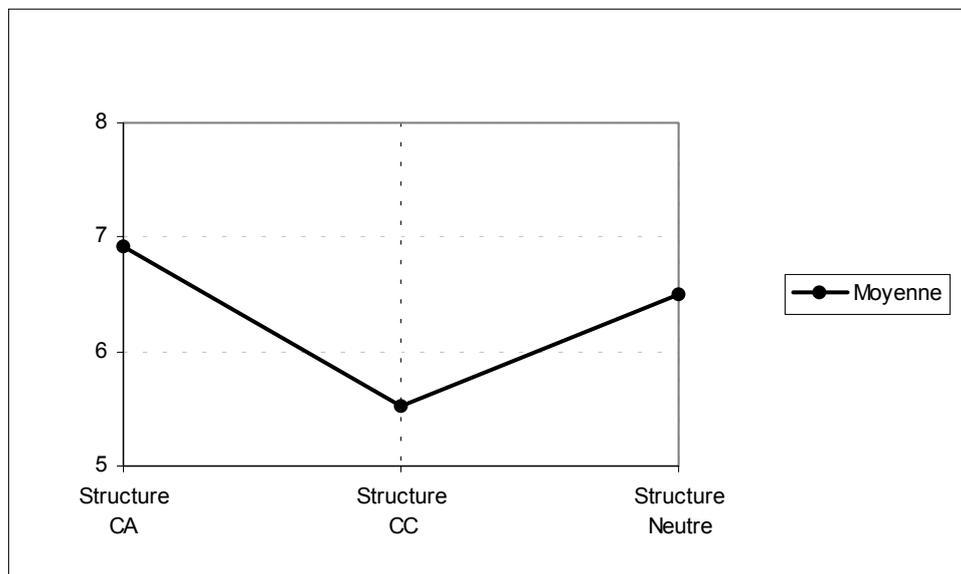
**Graphique 6-1 : Moyennes des évaluations sur l'échelle du recrutement en fonction des différentes structures présentées**

### Résultats des évaluations sur l'échelle de la valeur

Valeur	Structure CA	Structure CC	Sans structure
<b>m</b>	6.92	5.52	6.50
<b>ET</b>	1.44	1.58	1.42

**Tableau 6-4 : Moyennes et écart types des évaluations sur l'échelle de la valeur en fonction des différentes structures présentées**

Comme l'échelle précédente, l'évaluation en terme de valeur accordée au portrait est plus importante lorsque les sujets sont soumis à une structure de type CA qu'une structure CC ( $F_{1/350}=11.29$ ;  $p < .001$ ). Si la structure dite "neutre" montre une moyenne de pondération supérieure à la structure CC ( $F = 6.15$ ;  $ddl = 1/350$ ;  $p = 0.01$ ) aucune différence n'est observée entre la structure CA et la structure neutre ( $F_{1/350}=0.77$ ;  $p > .05$ ).



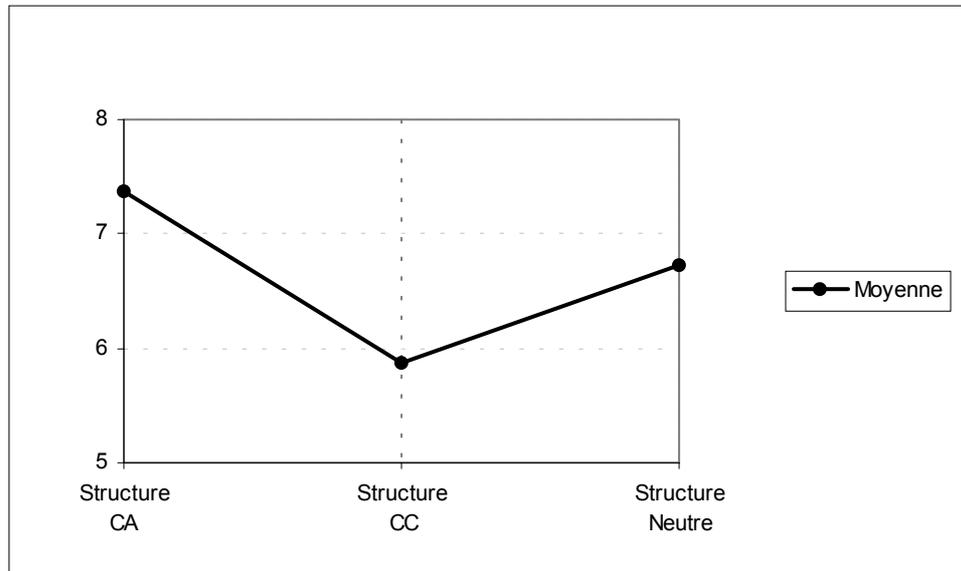
**Graphique 6-2 : Moyennes des évaluations sur l'échelle de la valeur en fonction des différentes structures présentées**

### Résultats des évaluations sur l'échelle de l'impression

Impression	Structure CA	Structure CC	Sans structure
<b>m</b>	7.38	5.88	6.73
<b>ET</b>	1.74	1.69	1.53

**Tableau 6 - 5 - Moyennes et écarts-types des évaluations sur l'échelle de l'impression en fonction des différentes structures présentées**

De manière identique aux précédentes échelles, la dimension de l'impression générale à propos du portrait est en moyenne supérieure lorsque les sujets sont placés en présence d'une structure CA par rapport à une structure CC ( $F(1/350)=12.96$ ;  $p < .001$ ). La moyenne des évaluations en structure neutre est également supérieure à celle des évaluations en structure CC ( $F(1/350)=5.01$ ;  $p < .05$ ) tandis qu'aucune différence n'est observée entre les structures CA et neutre ( $F(1/350)=1.84$ ;  $p > .05$ ).



**Graphique 6-3 : Moyennes des évaluations sur l'échelle de l'impression en fonction des différentes structures présentées**

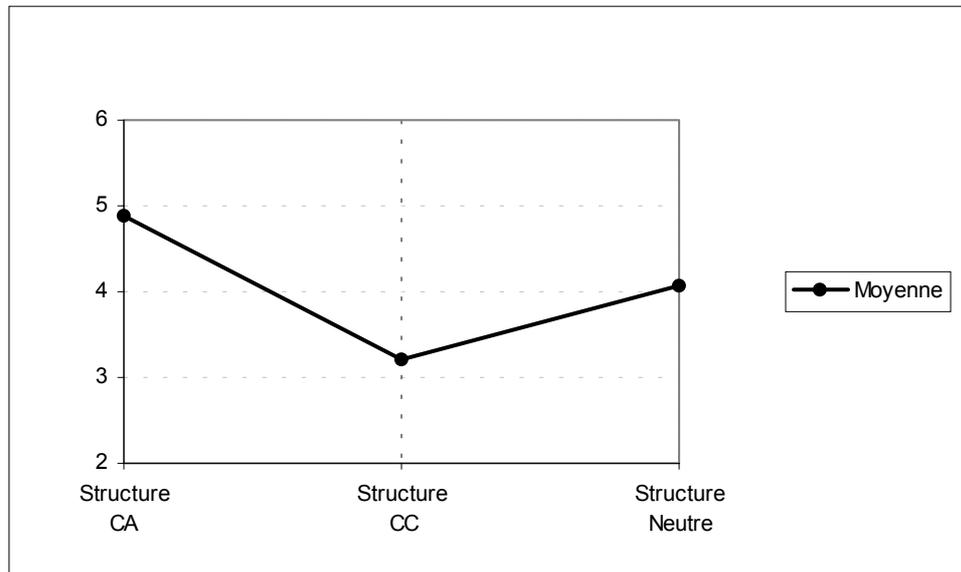
### Résultats des évaluations sur l'échelle de confiance du jugement

Confiance	Structure CA	Structure CC	Sans structure
<b>m</b>	4.88	3.20	4.07
<b>ET</b>	2.42	2.38	2.29

**Tableau 6-6 : Moyennes et écarts-types des évaluations sur l'échelle de la confiance en fonction des différentes structures présentées**

Les sujets devaient également fournir un indice de confiance quant aux évaluations fournies sur les différentes échelles à l'endroit du portrait. Les moyennes de ces évaluations ne dérogent pas à la configuration des résultats précédents. Comme les précédentes échelles, les moyennes exprimées sur l'indice de confiance produisent une différence significative en faveur de la structure CA, par comparaison avec la structure CC ( $F(1/350)=14.13$ ;  $p < .001$ ). La structure dite "neutre" demeure supérieure à la structure CC ( $F(1/350)=4.32$ ;  $p < 0.05$ ) tandis que l'absence de différence entre la

structure CA et "neutre" est tendancielle ( $F_{1/350}=2.82$ ;  $p = .09$ ). Il faut néanmoins constater que l'indice de dispersion le plus faible est situé en condition de présentation de la structure dite "neutre".



**Graphique 6-4 : Moyennes des évaluations sur l'échelle de la confiance du jugement en fonction des différentes structures présentées**

#### **6 - 1 - 5 - CONCLUSION ET DISCUSSION DE LA PREMIERE ETUDE (EXPERIENCE 5)**

Cette étude avait pour objectif de tester l'influence des différences de structuration des comportements CC et CA sur la description d'une cible selon plusieurs dimensions de l'impression. Les résultats obtenus valident l'hypothèse H1 selon laquelle seule la forme de structuration des comportements CA "c'est quelqu'un avec qui", par la mise en évidence du rapport à la cible qu'ils sous tendent, induit des évaluations plus favorables que la structure comportementale CC "c'est quelqu'un qui". Cette différence en faveur de la structure de type CA se retrouve également dans les indices de confiance que les sujets ont produits à l'égard de leur jugement, ainsi est étayée l'hypothèse H3 selon laquelle l'expression d'une perspective d'action en terme du rapport possible à la cible conduit à un indice de confiance plus important que lors de l'absence d'une telle perspective par la présentation d'une structure CC. Il semble alors que ce soit bien le propre des CA que d'inscrire le jugement en terme des actions possibles envers la cible et dans la mesure où l'indice de confiance est accru en modalité CA, tout porte à croire qu'une impression structurée autour des utilités sociales corresponde à un jugement plus finalisé sur la cible. Ces résultats sont également retrouvés sur l'évaluation de la valeur, et celle du recrutement. Dès lors, il semble que la notion de rapport social traduise non seulement une impression plus positive de la cible mais engendre aussi une attribution de valeur, une probabilité plus importante de recrutement et une certitude accrue à l'égard de cette impression. Ces résultats confortent l'hypothèse selon laquelle le registre des comportements CA est plus en adéquation avec la notion de valeur sociale parce

qu'ils mobilisent une notion de rapport à la cible laquelle est absente du registre des comportements CC. Les résultats obtenus ne permettent cependant d'étayer qu'une partie de l'hypothèse H2 d'après laquelle une supériorité des évaluations était attendue en présence d'une structure CC par rapport à l'absence de structure dite "neutre". Aucune différence n'est manifestement observée entre la structure CA et la structure dite "neutre". Il est cependant impossible de statuer sur l'écologie d'une telle distinction CC/CA sur l'attribution de la valeur, dans la mesure où les sujets ont tous participé à la phase de modeling permettant de s'assurer de leur capacité à distinguer ces deux types de structuration. C'est sans doute la raison pour laquelle la condition "structure neutre" ne traduit aucune différence significative dans les évaluations, par comparaison à la structure CA. Soulignons que l'ensemble de ces résultats s'avère conforme à la conception proposée par Beauvois et Dubois (Beauvois, 1995; Beauvois et Dubois, 1992), dans la mesure où les CA apparaissent plus porteurs de valeur sociale que le registre des CC parce que les premiers traduisent la perspective d'un rapport social à la cible.

Si cette étude produit des résultats convaincants quant au statut des différents types de registres comportementaux manipulés, elle souffre néanmoins d'une faiblesse méthodologique importante. L'impact de la phase de modeling dans la production des évaluations de la cible ne peut en effet être contrôlée. Rien ne démontre que la distinction des registres CC et CA forcée par le modeling n'ait pas eu un effet important quant à l'attribution accrue de valeur à la cible constituée d'une structure CA. Pour cette raison cette étude a fait l'objet d'une reproduction expérimentale.

## **6 - 2 - SECONDE ETUDE : INFLUENCE DU TYPE DE STRUCTURE CC OU CA SUR L'ATTRIBUTION DE VALEUR A UNE CIBLE, SANS MODELING (EXPERIENCE 6)**

L'expérience précédente démontre que la présence d'une structure de formulation de type CA produit une attribution plus massive de valeur à la cible (impression, valeur et recrutement) ainsi qu'un indice de confiance du jugement plus élevé, que la présence d'une structure de type CC. Afin de vérifier l'absence d'influence de la phase de modeling, cette étude a fait l'objet d'une reproduction. L'étude qui suit est donc identique à la précédente. Mais, dans la mesure où la phase de modeling a été supprimée, seules les structures CC et CA ont été testées, vu l'ambiguïté de la structure définie précédemment comme "neutre".

### **6 - 2 - 1 - Hypothèses**

**Hypothèse 1** - Si la différence de structuration des comportements CC et CA exerce une influence sur l'attribution de la valeur sociale d'une cible, alors les évaluations des sujets en condition de présentation d'une structure de type CA doivent attribuer plus de valeur sociale (meilleure impression, probabilité supérieure de recrutement) que les sujets dont la condition expérimentale présente une structure comportementale de type CC.

**Hypothèse 2** - Si la forme de structure CA est en adéquation avec les différents indicateurs de la valeur sociale en traduisant une perspective d'action envers la cible, les sujets de la condition "structure CA" devraient produire une confiance supérieure en leur jugement par comparaison aux sujets soumis à une structure de type CC.

### **6 - 2 - 2 - Procédure**

La procédure expérimentale se déroulait conformément à l'expérience précédente, à l'exception de la phase de modeling qui n'a pas eu lieu. Seules les conditions de présentation des structures CC et CA ont été proposées.

### **6 - 2 - 3 - Population**

Tous les sujets sont des étudiants de première année de psychologie à l'université de Rennes 2. Ils sont tous non initiés à la cognition sociale et étaient libres de participer ou pas à l'expérience. Chaque sujet était placé aléatoirement dans l'une des deux conditions de l'expérience. Ainsi 20 sujets sont passés en condition de structure CA et 20 en condition de structure CC.

### 6 - 2 - 4 - Présentation et interprétation des résultats

Le plan utilisé pour traiter les résultats était similaire à celui de l'étude précédente. Il s'agissait d'une analyse de la variance selon un plan factoriel qui comprenait 2 variables inter-groupes (le type de structure) et 4 variables intra-groupes (les échelles d'évaluation).  $S < A2 > * B4$ .

A1 = Structure CC

A2 = Structure CA

B1 = Echelle de recrutement

B2 = Echelle d'impression

B3 = Echelle de valeur

B4 = Echelle de confiance

Source	Carré moyen	ddl	Rapport F	P
Type de structure	46.22	1/38	7.55	0.00
Echelles d'évaluation	140.52	3/114	19.10	0.00
Type de structure * Echelles d'évaluation	2.02	3/114	0.27	0.8

**Tableau 6-7 : Résultats de l'analyse de la variance**

Comme il a été donné de l'observer dans l'étude précédente, l'analyse de la variance fait valoir deux effets principaux liés au type de structure présenté et aux échelles d'évaluation. Aucun effet d'interaction n'était attendu entre ces deux variables. Une analyse des contrastes a été développée afin de comparer l'influence des deux types de structure sur l'évaluation des différentes échelles proposées à l'évaluation.

Source	Carré moyen	ddl	Rapport F	P
Type de structure * échelle du recrutement	6.40	1/38	4.29	0.12
Type de structure * échelle de la valeur	13.22	1/38	4.54	0.03
Type de structure * échelle l'impression	9.02	1/38	3.99	0.05
Type de structure * échelle du degré de confiance	19.6	1/38	3.45	0.07

**Tableau 6-8 : Résultats de l'analyse de la variance sur les contrastes entre les deux types de structures pour chaque échelle d'évaluation**

		<b>Recrut</b>	<b>Impression</b>	<b>Valeur</b>	<b>Confiance</b>
<b>Structure CC</b>	m	6,3	6	5,5	3,6
	ET	1,6	1,8	1,2	1,9
<b>Structure CA</b>	m	7,1	7,1	6,5	5
	ET	1,5	1,5	1,7	2,7

**Tableau 6-9 : Présentation des moyennes et écarts-types en fonction des dimensions et du type de structure**

Les résultats ne démontrent aucune différence sur les moyennes des évaluations observées entre les deux types de structures présentées (CC et CA) sur l'échelle du recrutement (cf. tableau 6-8). Par contre, une structure de type CA induit une évaluation plus positive en terme de valeur qu'une structure de type CC (cf. tableau 6-8). Un effet significatif est obtenu sur l'évaluation de l'impression en faveur d'une impression plus positive pour la structure CA, tandis qu'un effet tendanciel fait valoir un degré de confiance dans le jugement plus accru en faveur d'une structure CA.

#### **6 - 2 - 5 - CONCLUSION ET DISCUSSION DE LA SECONDE ETUDE (EXPERIENCE 6)**

La présentation d'une structure de type CA lors de la phase de description de la cible semble généralement contribuer à une évaluation plus positive de l'impression et de la valeur de l'individu cible. Excepté l'absence d'une différence aussi probante sur l'échelle de recrutement, ces résultats apparaissent conformes à ceux obtenus dans la première étude, cette fois en l'absence d'une phase de modeling. La distinction en terme de présence ou d'absence d'un rapport social dans la description de la cible (la structure CA) traduit à lui seul les différences observées sur l'ensemble des dimensions de l'évaluation, toujours en faveur d'une évaluation plus positive lors d'une structure exprimant le rapport à la cible (CA).

#### **CONCLUSION DU SIXIEME CHAPITRE**

L'objectif de ces deux études consistait à tester l'influence exercée par la structure des deux formes comportementales CC et CA, dans le cas d'un paradigme des juges sur l'attribution de valeur. Le produit de l'impression apparaît dans ces deux études très sensible au type de structuration comportemental utilisé pour présenter la cible. Ainsi, le seul fait de proposer des faux comportements subliminaux en guise de description de cette cible, dont la seule lecture possible est le type de structure proposé à l'écran ("c'est quelqu'un avec qui" pour la condition CA, et "c'est quelqu'un qui" pour la condition CC) conduit à des différences importantes quant à l'évaluation que les sujets produisent à l'égard de la même cible. L'évaluation de la valeur de la cible comme sa probabilité de recrutement, ou encore le produit général de l'impression, ainsi que la confiance accordée par les sujets en leur jugement, apparaissent nettement plus

favorables en présence d'une description composée de faux comportements subliminaux dont la structure induit un rapport social à la cible (structure CA). Ces résultats attestent que l'induction d'un rapport social, tel que ce dernier est formalisé par le registre des CA, est bien la cause d'une plus grande attribution de valeur. La conception d'une connaissance évaluative formalisée en terme d'indicateurs comportementaux propres au registre utilitaire est donc validée.

Mais plus encore que leur seule capacité à énoncer la valeur sociale, les comportements CA semblent aussi se démarquer des CC par la production d'un jugement sur la cible exprimé avec plus de certitude. Ce dernier point indique qu'une perspective d'action envers la cible constitue une forme de jugement plus aboutie et donc plus avérée de celle-ci. Le registre des CA semble indiquer aux sujets qu'une prise de position, un jugement, a déjà été formulé sur cette cible et que dès lors, il convient de le prendre en compte.

## - CHAPITRE 7 -

### **PROPRIETES D'ENONCIATION DE LA VALEUR DES TRAITS EN FONCTION DE LEUR MODE DE DEFINITION PROPOSEE EN TERME D'ABSENCE OU DE PRESENCE DES COMPORTEMENTS CC ET CA (EXPERIENCE 7)**

Nous avons jusqu'ici examiné la capacité des comportements CA à se comporter comme des indicateurs de la valeur sociale. Cette propriété des CA a été comparée avec celle des CC et nous en avons conclu que les premiers apparaissaient comme de bien meilleurs indicateurs de la valeur sociale que les seconds. Ainsi que nous l'avons vu, il semble que cette capacité d'expression de la valeur soit propre à leur forme de structuration, laquelle contient l'expression d'un rapport possible à la cible (CA), ce qui n'est pas le cas des CC. Nous avons souligné que, jusqu'ici, les résultats obtenus dans les études précédentes s'avéraient conformes à la conception de Beauvois et Dubois, à savoir que c'est bien la perspective utilitaire, qu'expriment les CA, qui doit être retenue comme indicateur de la valeur sociale. Nous savons par ailleurs que ce registre (CA) est plus sensible à des processus de formation d'impression que de mémorisation et qu'il traduit une impression plus valorisée de la cible que le registre des CC. Par ailleurs, nous avons aussi pu démontrer que le registre des CA produisait une certitude plus avérée du jugement, que celle obtenue en l'absence de toute perspective utilitaire à la cible, comme c'est le cas en présence de comportements CC. Nous avons avancé une explication de ces résultats dans le sens d'un jugement plus finalisé, lorsqu'il fait référence aux utilités sociales de la cible en terme du mode d'action qu'il est possible d'avoir à l'égard de cette cible. Nous aurons l'occasion de revenir plus précisément sur ce point. Auparavant, en nous intéressant à la question de la validation du registre des comportements CA comme indicateur de la valeur sociale par comparaison aux CC, nous n'avons envisagé qu'une partie de la conception de Beauvois et Dubois. En effet, selon ces auteurs, ces deux registres CC et CA seraient reliés d'une manière privilégiée à deux types de traits. Les premiers, qualifiés d'évaluatifs, permettant d'exprimer l'utilité sociale d'une cible, donc plus liés au registre des comportements CA, les seconds, qualifiés de descriptifs, moins empreints de valeur et plus liés aux comportements CC. C'est donc au lien que ces comportements entretiennent avec les traits que seront consacrées les études suivantes. Comme nous l'avons signalé lors de la présentation de cette partie empirique, nous n'utiliserons pas une méthode de distinction de traits évaluatifs ou descriptifs qu'appliquent les travaux effectués dans ce domaine. En effet, dans les études qui suivent, nous nous sommes intéressés à la capacité d'expression de la valeur des traits selon qu'ils sont définis par des comportements CA mais aussi par des CC. Leur capacité d'expression de la valeur est mesurée par une situation de recrutement dans laquelle les sujets ont pour consigne de sélectionner les traits les plus représentatifs de la valeur d'un candidat. Cette technique nous est apparue comme la plus susceptible de tester la qualité d'expression de la valeur des traits, sans opérer au préalable une distinction entre traits évaluatifs et descriptifs. Elle permet d'autre part de ne pas contraindre l'expression de la valeur des traits au seul registre des CA, comme c'est généralement le cas dans la plupart des travaux réalisés jusqu'ici. Rien ne démontre en effet que pour les traits qualifiés de

descriptifs dans les précédents travaux, l'expression de la valeur n'opère pas aussi à partir du registre CC. Il nous est apparu important de tester cette hypothèse afin d'argumenter une connaissance personologique essentiellement centrée sur l'extraction des utilités sociales à partir des CA.

### **7 - 1 - Problématique**

Les résultats obtenus dans les précédentes expériences attestent que les traits de personnalité peuvent être reliés à deux registres de comportements que sont les comportements caractéristiques de la cible (CC) et les comportements attendus à l'égard de la cible (CA). La plupart des travaux réalisés dans le champ de la connaissance évaluative distinguent sur cette base les traits évaluatifs des traits descriptifs. Les traits dits évaluatifs considérés comme essentiellement reliés aux comportements CA et les traits dits descriptifs reliés d'une manière privilégiée aux comportements CC (ou moins empreints d'utilité sociale). Le positionnement évaluatif ou descriptif des traits relève alors de la relation privilégiée qu'ils entretiennent avec l'un ou l'autre des deux registres comportementaux (CC ou CA) en réponse, soit à une consigne de description, soit à une consigne d'évaluation. Dans le cas d'une consigne d'évaluation, une majorité de travaux démontrent que ce sont les traits plus reliés aux comportements CA qui sont privilégiés (les traits les plus évaluatifs). En consigne de description, les traits les plus reliés au registre CC (les traits qualifiés de descriptifs) apparaissent plus massivement à la sélection (Tarquinio; 1997). Le postulat sur lequel reposent ces travaux envisage que seuls les comportements du registre de l'utilité sociale (CA) constituent des indicateurs de l'expression de la valeur d'un trait. Mais les travaux sur les TIP, qui sont à l'origine d'une conception évaluative de la connaissance, démontrent qu'il n'est pas évident de distinguer les pratiques d'évaluation de celles de description dans la mesure où ces dernières sont aussi à l'origine d'une structuration évaluative. Par ailleurs, il n'apparaît pas évident que certains traits ne soient pas valorisés sur la base d'une définition CC, comme nous l'avons souligné lors de l'introduction de cette partie empirique (Cf. Chapitre 4). L'objectif de cette manipulation consiste alors à tester l'hypothèse selon laquelle l'expression de la valeur relève d'une propriété exclusive des comportements CA. D'autre part, la majorité des travaux du domaine de la connaissance personologique, et a fortiori ceux qui prônent une connaissance évaluative des traits, considèrent l'unité d'information que représente un trait comme adoptant une relation non ambiguë à l'égard du comportement qu'il exemplifie. Rien ne démontre en effet que la valeur d'un trait se réduit à la valeur de sa définition comportementale (CC ou CA). Si un comportement (CA ou CC) proposé à la sélection dans une liste pour rendre compte de la valeur d'une cible, mais présenté sans présence de son trait source, fait l'objet d'une sélection équivalente à celle de son trait source présenté sans définition comportementale, nous pourrions alors considérer ce comportement comme un indicateur de la valeur de ce trait. Autrement dit, cette étude a pour objectif de tester que la valeur accordée à un trait, lorsqu'il est proposé avec une définition comportementale (CC ou CA), est identique à celle accordée à sa définition comportementale proposée sans présence de son trait source, ou à celle accordée au trait présenté sans sa définition comportementale.

## **Construction du matériel**

Cette étude, ainsi que celles présentées dans les chapitres suivants ont fait l'objet d'une nouvelle construction de listes de traits et de comportements CC et CA. La construction de ces nouvelles listes était motivée par le souci de proposer du matériel personlogique plus centré sur un profil de cadre et donc plus valide pour la consigne de ces expériences que celui obtenu par des étudiants. Pour cela, un groupe de 25 cadres au chômage (lors de sessions d'un cercle de recherche d'emploi à la CFTC de Rennes et ayant tous exercé une fonction de cadre) a eu à produire en condition individuelle une liste de 10 traits pertinents pour décrire la personnalité d'un cadre dans un contexte professionnel. Dans un second temps (lors d'une seconde session), ces mêmes sujets ont eu à produire un comportement CA (citez un comportement que l'on peut avoir avec un cadre décrit par ce trait dans un contexte professionnel), puis lors d'une troisième session de recherche d'emploi, ces sujets ont eu à produire un comportement CC (citez un comportement caractéristique d'un cadre décrit par ce trait dans un contexte professionnel). La construction de la liste définitive a été obtenue par sélection des 8 traits les plus cités et des 8 CA et 8 CC les plus cités pour chaque trait (voir la liste complète en annexe 5).

### **7 - 2 - Hypothèses**

H 1 : Les comportements CA expriment généralement mieux la valeur de la cible que les comportements CC, lorsqu'ils sont proposés dans une liste sans référence aux traits de personnalité. C'est en tout cas les résultats qui ont été obtenus jusqu'ici.

H 2 : Si l'expression de la valeur d'un trait dépend de son mode de définition comportementale, alors :

- Pour certains traits l'expression de la valeur devrait s'opérer par une sélection plus importante des traits définis par des comportements CA que CC
- A l'inverse, il ne doit pas être exclu que pour d'autres traits, l'expression de la valeur puisse s'opérer à partir d'une définition comportementale CC, ce qui devrait se traduire par une sélection plus importante des traits définis par un CC que par un CA.

### **7 - 3 - Déroulement expérimental**

Trois conditions expérimentales, qui représentent trois modes de présentation de l'information personlogique, ont été proposées à plusieurs populations : des étudiants en psychologie, des étudiants en techniques de commercialisation et des étudiants en gestion des entreprises et des administrations. Ces 386 sujets, non initiés à la cognition sociale, ont été répartis d'une manière homogène dans l'une des trois conditions expérimentales suivantes :

- **Condition de présentation d'une liste composée des traits sans définition comportementale** : 78 sujets ont eu à sélectionner dans une liste de 8 traits ceux (3 au maximum) les plus représentatifs de la valeur d'un candidat à un emploi de cadre.

- **Condition de présentation d'une liste composée des comportements CC et CA sans le trait** : 160 sujets divisés en deux groupes ont eu à sélectionner dans une liste de 8 comportements ceux (3 au maximum) les plus représentatifs de la valeur d'un candidat à un emploi de cadre. Le matériel qui a servi à constituer les deux listes suivantes était composé de 16 comportements dont 8 CC et 8 CA issus des 8 traits de la précédente condition. Pour la moitié des sujets (liste 1 : 8 comportements), 4 comportements étaient des CA et les 4 autres comportements étaient des CC. Pour l'autre moitié des sujets (liste 2 : 8 comportements), 4 comportements étaient les CA non présentés dans la liste 1 et les 4 autres les CC également non présentés dans la liste 1 (voir annexe 6).

- **Condition de présentation d'une liste de traits avec définition comportementale CC et CA** : 148 sujets divisés en deux groupes ont eu à sélectionner dans une liste de 8 traits définis par un comportement ceux (3 au maximum) les plus représentatifs de la valeur d'un candidat à un emploi de cadre. Pour la moitié des sujets la liste (liste 1) se composait de 4 traits définis par un CA, et de 4 autres définis par un CC. Pour l'autre moitié des sujets, la liste (liste 2), se composait des mêmes traits que dans la liste 1 à ceci près que 4 traits étaient définis par un CC non présenté dans la liste 1 et les 4 autres par un CA également non présenté dans la liste 1 (voir annexe 6).

Voici un exemple de la consigne proposée aux sujets pour la condition de présentation des traits avec une définition comportementale :

*"Voici une liste de traits de personnalité accompagnés de leur définition, extraite de rapports produits par les membres d'une commission de recrutement à propos d'un candidat à un emploi de cadre.*

***Parmi les traits de personnalité suivants, sélectionnez (en cochant dans la case) le ou les traits (3 au maximum) qui selon vous, sont les plus représentatifs de la valeur de l'individu concerné."***

Chaque couple trait/comportement était présenté dans l'une des deux listes conformément à l'exemple suivant :

**Liste 1**

**Méthodique**

Définition : Quelqu'un qui travaille de façon organisée

**Liste 2**

**Méthodique**

Définition : Quelqu'un à qui on peut confier un travail long et fastidieux.

Ainsi, un trait défini par un comportement CA dans la première liste était défini par un comportement CC dans la seconde liste et inversement. Chaque sujet, quelle que soit sa condition de passation, se trouvait face à une liste composée de 8 items. La position des couples trait/comportement dans chacune des listes a fait l'objet d'un tirage aléatoire.

#### **7 - 4 - Traitement des résultats**

Cette technique d'appariement des listes pour les modes de présentation "comportements seuls" ou "traits accompagnés d'une définition comportementale", permettait aux sujets d'être confrontés soit au comportement CC soit au CA du trait source. Chaque sujet n'avait donc pas la possibilité de sélectionner à la fois la modalité CC et la modalité CA du même trait. Cette technique est rendue nécessaire pour comparer les sélections qui opèrent sur 8 traits contre 16 comportements (8 CC et 8 CA). Elle offre également la possibilité de connaître l'impact exact du mode de définition comportemental des traits en terme de CC ou de CA dans l'optique de leur représentation de la valeur sur la base d'une sélection des trois meilleurs. Le traitement des résultats a été réalisé sur la fréquence des sélections comportementales par reconstitution des deux listes de huit items en deux nouvelles listes que sont une liste de CC et une liste de CA, pour les modalités de présentation "trait avec définition comportementale" et "comportements seuls". Cette méthode ne posait pas de problème de méthodologie dans la mesure où le nombre des sélections possibles était limité à 3 par sujet. Afin de comparer les sélections (sur 8 traits et 8 CC et 8 CA) opérées selon les trois modalités de présentation, trois analyses de la variance ont été réalisées :

- La première permet de comparer les fréquences de sélection des sujets selon deux conditions intergroupes qui sont la présentation des comportements seuls (CC ou CA) et la présentation des traits accompagnés d'une définition comportementale (CC ou CA).

- La seconde a pour objectif de comparer les fréquences de sélection des items proposés aux sujets selon trois conditions intergroupes qui sont la présentation des traits seuls (8), la présentation des CA seuls (8) et la présentation des traits définis uniquement par un CA (8).

- La troisième se focalisait sur la comparaison des fréquences de sélection des items proposés aux sujets selon trois conditions intergroupes qui sont la présentation des traits seuls (8), la présentation des CC seuls (8) et la présentation des traits définis uniquement par un CC (8).

## 7 - 5 - Présentation des résultats et interprétation

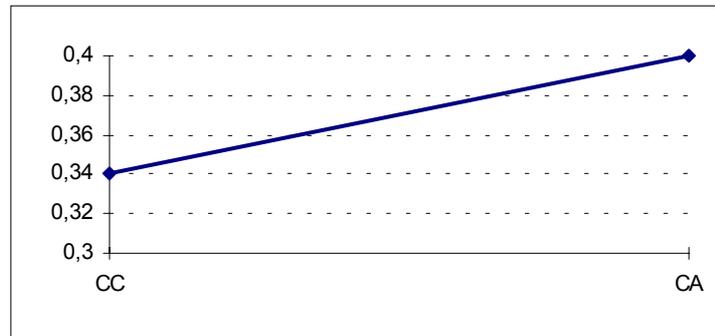
### 7 - 5 - 1 - Comparaison des fréquences de sélections entre les conditions de présentation "comportements seuls" et "traits avec définition comportementale"

Le plan d'analyse de la variance est ici de type  $S < A_2 * B_2 > * C_8$ . Les deux variables intergroupes représentent pour l'une le type CC ou CA des comportements (A dans le plan), pour l'autre le mode de présentation de l'information personnalologique "comportement seul" ou "trait avec définition comportementale" (B dans le plan). Afin de comparer l'effet des deux modalités de présentation sur les sélections, la variable intragroupe correspondant aux traits source a été introduite dans le plan (C dans le plan).

Source	Carré moyen	ddl	Rapport F	P
CC/CA	0.46	1/3	5.73	0.01
Mode de présentation "trait + comp" ou "comps seuls"	0.003	1/3	0.004	0.94
traits source	25.05	7/21	24.31	0.00
mode de présentation * trait source	1.29	7/21	1.25	0.27
CC/CA * trait source	9.29	7/21	9.021	0.00
Mode de présentation * CC/CA	0.22	1/3	2.77	0.18
CC/CA * Mode de présentation * trait source	1.50	7/21	1.45	0.18

**Tableau 7-1 : Résultats de l'analyse de variance sur les sélections de comportements seuls (CC ou CA) et les traits avec définition comportementale (CC ou CA).**

Comme le laissent entrevoir les résultats de l'analyse de la variance (cf. tableau 7-1), le mode de présentation de l'information (le comportement seul ou accompagné du trait) ne produit aucune différence dans la sélection de l'information propre à désigner la valeur de la cible. Ce résultat atteste que les instances comportementales utilisées s'accordent bien avec la représentation que les sujets se font des traits. Seuls le type CC ou CA, ainsi que le type de trait source sont à l'origine de différences dans les moyennes des sélections. Conformément à notre hypothèse (H1), les comportements CA sont globalement plus sélectionnés que les CC pour rendre compte de la valeur d'un candidat à un emploi de cadre (cf. Graphique 7-1) et ceci quel que soit le mode de présentation.



**Graphique 7-1 - Moyennes des sélections CC/CA**

La décomposition en terme de contrastes de l'interaction de second ordre "type de comportements" et "trait source" fait valoir des différences entre les moyennes de sélection CC et CA sur 4 traits source. Ces résultats sont présentés dans le tableau 7-2

	CA	CC	F
<b>Méthodique</b>	0.28	0.72	0.00
<b>Efficace</b>	0.34	0.49	0.11
<b>Travailleur</b>	0.44	0.05	0.00
<b>Curieux</b>	0.17	0.21	0.61
<b>Honnête</b>	0.37	0.07	0.00
<b>Intelligent</b>	0.21	0.07	0.01
<b>Responsable</b>	0.84	0.75	0.43
<b>Sociable</b>	0.53	0.38	0.11

**Tableau 7-2 : Moyennes des sélections CC/CA en fonction du trait source et probabilité du F**

Comme le démontre le tableau 7-2, quelques traits sont clairement positionnés selon un mode d'expression de la valeur constituée par un comportement CA. Pour ces traits, le score de sélection, lorsqu'ils sont définis par un CA (ou lorsque ce CA est présenté seul), est significativement supérieur (ainsi que l'atteste le F de Snédécour) à celui obtenu lorsque ces mêmes traits sont définis par un CC (ou lorsque le CC est présenté sans le trait). C'est le cas des traits "Travailleur", "Honnête" et "Intelligent" qui attestent de différences de sélections significatives en faveur de la modalité CA (cf. Tableau 7-2). A l'inverse, le trait "Méthodique", apparaît positionné selon un mode d'expression de la valeur constitué par un comportement CC. Ces scores démontrent, à l'inverse des précédents, des sélections plus nombreuses en présence d'une définition CC (ou d'un CC présenté seul) que lorsque ce trait est accompagné d'un CA (ou lorsque ce CA est présenté seul).

Ces résultats attestent qu'il ne suffit probablement pas de prendre en compte le seul registre des comportements CA pour rendre compte de la manière avec laquelle les sujets ont sélectionné l'information susceptible de représenter la valeur de la cible. Il semble que la nature du trait source compte pour une part importante et il n'est pas à exclure, ainsi que l'indiquent ces résultats, que certains traits puissent aussi exprimer la valeur de la cible sur la base de comportements CC. Les analyses suivantes vont permettre d'approfondir cette hypothèse.

### 7 - 5 - 2 - Comparaison des fréquences de sélection entre les conditions de présentation "traits seuls", "traits avec définition comportementale" et "comportements seuls"

Afin de permettre de comparer les moyennes des sélections de l'information selon les trois modalités "traits seuls", "traits avec définition comportementale" et "comportements seuls" deux analyses de la variance ont été réalisées. La première a permis de comparer les sélections opérées entre les conditions "traits seuls", "traits avec définition comportementale CA" et "comportements CA seuls". La seconde avait pour objectif de comparer les sélections produites entre les conditions de présentation "traits seuls", "traits avec définition comportementale CC" et "comportements CC seuls". Les résultats de ces analyses sont présentés successivement.

Dans les deux analyses, le plan est de type S<A3>\*C8. La variable intergroupe représente le type de présentation de l'information psychologique "traits seuls", "traits avec définition comportementale" ou "comportements seuls" (A dans le plan). La variable intragroupe correspond aux traits source (C dans le plan).

Source	Carré moyen	ddl	Rapport F	P
Mode de présentation "traits seuls", "trait + comp CA" ou "comps seuls CA"	11.88	2/231	97.22	.000
Traits sources	35.75	7/1617	29.84	.000
Mode de présentation * trait sources	19.92	14/1617	8.31	.000

**Tableau 7-3 : Résultats de l'analyse de la variance sur les sélections de "traits seuls", "comportements seuls CA" et "traits avec définition comportementale CA"**

Source	Carré moyen	ddl	Rapport F	P
Mode de présentation "traits seuls", "trait + comp CC" ou "comps seuls CC"	16.07	2/227	140.29	0.000
traits source	48.28	7/1589	45.61	0.000
mode de présentation * trait source	18.19	14/1589	8.59	0.000

**Tableau 7-4 : Résultats de l'analyse de la variance sur les sélections de "traits seuls", "comportements seuls CC" et les "traits avec définition comportementale CC"**

Comme le démontrent les deux tableaux d'analyse de la variance (7-3 et 7-4), le mode de présentation de l'information (trait seul, trait avec définition comportementale, comportement seul) et le trait source, induisent tous deux des différences significatives entre les moyennes de sélections de l'information pour énoncer la valeur du candidat.

L'interaction de ces deux variables est également à l'origine de différences significatives entre les moyennes de sélection, ce qui laisse supposer que le type de présentation a une influence sur certains traits sources seulement. Les tableaux suivants présentent ces moyennes en fonction du mode de présentation de l'information et du trait source pour les CA (cf. tableau 7-2) puis pour les CC (cf. tableau 7-3).

	Trait Seul	Comp CA	Trait + Comp CA	P
<b>Méthodique</b>	0.38	0.13	0.14	.00
<b>Efficace</b>	0.74	0.17	0.17	.00
<b>Travailleur</b>	0.34	0.25	0.19	.10
<b>Curieux</b>	0.03	0.15	0.02	.00
<b>Honnête</b>	0.11	0.18	0.18	.39
<b>Intelligent</b>	0.28	0.08	0.13	.00
<b>Responsable</b>	0.82	0.42	0.42	.00
<b>Sociable</b>	0.23	0.27	0.26	.81
moyenne	0.37	0.21	0.19	.00

**Tableau 7-5 : Moyennes des sélections de l'information en fonction du mode de présentation "trait seul", "comportements CA seuls" ou "trait avec définition comportementale CA", en fonction du trait source**

	Trait seul	Comp CC	Trait + Comp CC	P
<b>Méthodique</b>	0.38	0.35	0.37	0.90
<b>Efficace</b>	0.74	0.20	0.29	0.00
<b>Travailleur</b>	0.34	0.00	0.05	0.00
<b>Curieux</b>	0.03	0.10	0.11	0.21
<b>Honnête</b>	0.11	0.03	0.04	0.08
<b>Intelligent</b>	0.28	0.06	0.01	0.00
<b>Responsable</b>	0.82	0.30	0.45	0.00
<b>Sociable</b>	0.23	0.26	0.12	0.09
Moyenne	0.37	0.16	0.18	0.00

**Tableau 7-6 : Moyennes des sélections de l'information en fonction du mode de présentation "trait seul", "comportements CC seuls" ou "trait avec définition comportementale CC", en fonction du trait source**

Les résultats de ces deux analyses de la variance permettent de distinguer trois catégories de traits :

- La première catégorie rassemble les traits dont les résultats concordent avec ceux observés dans l'analyse précédente, réalisée sur les moyennes de sélections en présence d'un comportement CA ou CC. Ainsi, les traits "travailleur" et "honnête" ne démontrent pas de différence significative globale entre les moyennes de sélection obtenues en condition "comportement CA seul" ou "comportement CA comme définition du trait" et la modalité "trait seul". Par contre, ces moyennes de sélections

diffèrent significativement entre la modalité "trait seul" et la modalité "comportement CC seul" (travailleur: $t_{156}=6.46$ ,  $p < .000$ ; honnête: $t_{156}=1.85$ ,  $p < .06$ ) ou la modalité "trait seul" et "comportement CC comme définition du trait" (travailleur: $t_{148}=4.67$ ,  $p < .000$ ; honnête: $t_{148}=1.67$ ,  $p < .10$ ). Ces deux traits (travailleur et honnête) sont donc moins sélectionnés lorsqu'ils sont accompagnés d'une définition CC, ou lorsque le comportement CC est présenté seul, que lorsque le trait est présenté seul. Ils semblent donc clairement impliqués pour énoncer la valeur d'un candidat à un emploi de cadre, sur la base d'une composante utilitaire qu'expriment les CA, plus qu'une sélection sur leur instance CC. L'instance CC apparaît alors peu représentative de la valeur des traits honnête et travailleur pour extraire la valeur de la cible.

A l'inverse, le trait "méthodique" démontre des différences significatives entre les moyennes de sélection obtenues en modalité "trait seul" et "comportement CA seul" ( $t_{156}=3.66$ ,  $p < .000$ ) ou entre la modalité "trait seul" et "comportement CA comme définition du trait" ( $t_{152}=3.47$ ,  $p < .000$ ). Ces résultats démontrent que la présence d'un comportement CA fait chuter les sélections pour désigner la valeur de la cible. Les différences s'avèrent non significatives entre les moyennes obtenues en modalité "trait seul" et la présence d'un comportement CC ("comportement CC seul" ou "comportement CC comme définition du trait"). Le trait "méthodique", qui compte parmi les trois traits les plus sélectionnés pour caractériser la cible ("responsable", "efficace", "méthodique"), présente alors un lien privilégié avec le registre des comportements CC, plus que les CA, pour énoncer la valeur de la cible.

Les différences significatives globales présentées dans les tableaux 7-5 et 7-6, décomposées à l'aide d'un  $t$  de student, s'expliquent essentiellement à la faveur de moyennes de sélections supérieures sur la modalité "trait seul" par comparaison avec les moyennes de sélections réalisées, soit en présence du comportement seul, soit en présence du trait avec définition comportementale. La présence d'une différence significative globale (des probabilités présentées dans les tableaux 7-5 et 7-6) dans le registre CC ou CA doit alors être interprétée, pour les traits "honnête", "travailleur" et "méthodique", comme le fait que l'instance comportementale proposée est jugée peu représentative de la valeur exprimée par la présentation du trait seul. A l'inverse, l'absence d'une différence significative globale permet de conclure à une instance comportementale très représentative de la valeur du trait. A partir de cette interprétation, il semble légitime de considérer, conformément à notre hypothèse (H2), que certains traits comme "travailleur" ou "honnête" expriment mieux la valeur sur la base du registre comportemental CA, alors que le trait "méthodique" apporte la preuve, conformément à notre hypothèse (H2), que d'autres traits expriment mieux la valeur d'un candidat à un emploi de cadre sur la base du registre comportemental CC. L'hypothèse (H2) selon laquelle l'expression de la valeur des traits dépend de leur définition comportementale CA ou CC apparaît validée.

- La seconde catégorie concerne les traits qui n'apparaissent pas clairement positionnés au regard de leurs moyennes de sélection, sur l'un ou l'autre des deux registres comportementaux pour exprimer la valeur. Les traits "efficace", "intelligent", "responsable" ou "sociable" figurent dans cette catégorie. Ils démontrent chacun, à l'exception du trait "sociable", des différences significatives globales entre les

moyennes de sélection en modalité "trait seul" et les deux conditions de présence comportementale CC ou CA. Les instances comportementales proposées, CC comme CA, pour les traits "efficace", "intelligent" et "responsable" s'avèrent de très mauvais indicateurs comportementaux de l'expression de la valeur pourtant accordée en modalité de présentation du "trait seul". Le trait "sociable" se distingue des autres traits dans la mesure où il ne présente aucune différence significative globale entre les trois modes de sélection, dans l'un ou l'autre des deux registres comportementaux, ce qui va à l'encontre d'une interprétation en faveur d'une remise en cause des instances comportementales proposées (CC ou CA) pour ce trait (ces différences auraient dues, dans ce cas, être significatives en CC comme en CA). Dès lors, il paraît plus plausible de considérer que le trait "sociable" n'adopte pas de relation privilégiée envers l'une ou l'autre des deux instances comportementales CA ou CC pour exprimer la valeur d'un candidat à un emploi de cadre.

- La troisième catégorie concerne le trait "curieux", peu sélectionné en modalité de présentation du trait seul, ce qui rend difficile son interprétation en faveur du registre CC ou CA dans l'expression de la valeur. Notons que la différence significative globale observée dans le registre CA est confirmée sur les t de student en comparant la moyenne de sélection en modalité "trait seul" et la moyenne de sélection en modalité "comportement seul" ( $t_{156}=2.40$ ,  $p < 0.1$ ). Mais cette différence est infirmée entre les moyennes de sélection en modalité "comportement seul" et la modalité "trait avec définition comportementale" ( $t_{152}=.42$ ,  $p > .60$ ). Par contre, l'analyse des t de student confirme qu'aucune différence significative n'est mise à jour en comparant les moyennes de sélection des trois modalités de présentation dans le registre CC. Si ces résultats tendent vraisemblablement à opter en faveur d'une expression de la valeur plus proche des CC, ils ne permettent pas d'expliquer la diversité des moyennes de sélection obtenues dans le registre CA, sauf à considérer l'instance comportementale CA comme peu représentative de l'information apportée par le trait. Une autre explication consiste à avancer l'idée que la représentation que possèdent les sujets du trait "curieux" présenté seul est perçue d'une manière plus négative et très différente de celle des comportements issus de ce trait, et donc plus incongrue lorsque ce trait est présenté avec un comportement CA comme définition.

## **CONCLUSION ET DISCUSSION DU SEPTIEME CHAPITRE (EXPERIENCE 7)**

Cette étude avait pour principal objectif de tester le lien trait-comportements dans une perspective d'énonciation de la valeur. Ainsi que l'indiquent les résultats obtenus, le registre des comportements CA apparaît toujours plus enclin à exprimer la valeur de la cible, comme il a été donné de le constater dans les précédentes études. Cependant, l'idée que la valeur des traits réside dans une composante propre à l'utilité sociale ne trouve ici un écho favorable que dans une approche très générale de la sémantique des traits. Certes, à un niveau d'analyse comportemental, la référence à l'utilité sociale exprimée par les CA est globalement plus en adéquation avec l'expression de la valeur des traits que celle des comportements caractéristiques de la

cible (CC). Mais, lorsque l'accent est porté sur la signification du comportement en rapport au trait, dans une situation de caractérisation de la valeur d'une cible par sélection de l'information personologique, tous les traits sélectionnés comme représentatifs de la valeur ne le sont pas nécessairement en référence au registre de l'utilité sociale. Il semble exister de fortes divergences entre les différents traits quant à leur propriété d'activation de l'un ou l'autre des registres CC et CA. Plus précisément, pour le trait "méthodique" il semble que le registre des comportements caractéristiques de la cible se comporte comme un très bon indicateur de la valeur accordée à ce dernier.

Si l'on tente de rapprocher les résultats de ceux obtenus jusqu'ici, ces derniers apparaissent en accord avec la majorité des travaux. Il faut en effet souligner que les traits "travailleur" et "honnête" qui apparaissent dans cette étude comme principalement reliés au registre CA, sont aussi ceux qui dans d'autres travaux sont qualifiés d'évaluatifs (Beauvois et Dubois, 1984, 1991, Tarquinio, 1994, 1997). Par contre, et c'est là la particularité de cette étude, le trait "méthodique" apparaît ici relié au registre des comportements CC pour énoncer la valeur de la cible. Peut-on dès lors le qualifier de descriptif ? A en croire la plupart des précédents travaux, un trait descriptif n'a pas pour objectif d'énoncer la valeur d'une cible.

Le rapprochement avec les résultats obtenus dans les précédents travaux est plus problématique pour les autres traits (efficace, intelligent, responsable, sociable, curieux) qui n'apparaissent pas entretenir de lien privilégié avec l'un ou l'autre des deux registres comportementaux. Notons que les traits "sociable", "responsable" et "intelligent" sont généralement repérés comme des traits évaluatifs (Beauvois et Dubois, 1984; 1991; Tarquinio, 1994; 1997). Cependant, la situation, comme le type de cible proposée aux sujets ne permet pas de généraliser les propriétés des traits dégagées dans cette étude, et sans doute sont-elles à l'origine de telles divergences. Quoi qu'il en soit, il est clair que ces deux composantes sont jugées par les sujets comme une partie intégrante de la signification des traits. Pour certains de ces derniers, il apparaît clair qu'ils se positionnent à la faveur d'une définition CA plus pertinente qu'une définition CC. Dès lors, il faut croire que certains traits du registre sont effectivement plus centrés sur l'expression de la valeur sociale en terme d'utilité. La distinction traits évaluatifs ou descriptifs est donc validée pour une partie de ceux-ci. En ce qui concerne les traits non positionnés à la faveur de l'un ou l'autre des deux registres comportementaux, il paraît alors très probable que l'activation de ces deux registres puisse relever de la situation et de la nature de la cible à évaluer, plus que d'une composante intrinsèque de ces traits.

## - CHAPITRE 8 -

### **PROPRIETES D'ENONCIATION DE LA VALEUR DES TRAITS DANS UN PROFIL DE RECRUTEMENT EN FONCTION DE LEUR MODE DE DEFINITION CC OU CA ET DE L'INFLUENCE D'UNE PERSPECTIVE D'INTERACTION SOCIALE (EXPERIENCES 8 ET 9)**

L'étude précédente atteste que certains traits (travailleur et honnête) sont plus reliés au registre des utilités sociales que d'autres qui apparaissent plus reliés au registre CC ainsi que l'indique le trait "méthodique", tandis qu'une partie non négligeable de traits (efficace, intelligent, responsable, sociable ou curieux) ne montrent pas de lien privilégié avec l'un ou l'autre de ces deux registres comportementaux. Cependant, selon la conception de Beauvois et Dubois (Beauvois et Dubois, 1999; Beauvois, Dubois, Peeters, 1999), seule la perspective d'un rapport social pertinent à la cible permettrait la mise en évidence de la composante évaluative (utilitaire) des traits. C'est ainsi que Beauvois (1990) parle du rapport d'élevage (à propos de la description d'un enfant qualifié "d'intelligent mais peu sûr de lui", le situant en terme d'utilité sociale dans ce rapport : "c'est un enfant qui a besoin de repères affectifs stables"). Comme il a été donné de le préciser dans le chapitre 4, consacré à l'introduction de cette partie empirique, la présence d'un rapport social entre un évaluateur et la cible a été essentiellement étudié dans les précédents travaux sur des populations de travailleurs sociaux (Tarquinio, 1997). Certes, ce rapport social légitime l'utilisation de l'information évaluative, en terme de référence aux utilités sociales de la cible, parce qu'il met en œuvre une situation de jugement proche de celle à laquelle est habitué ce type de population, à savoir, légitimer un mode de prise en charge ou d'action à conduire à l'égard de la cible. C'est là le propre du rapport social d'un éducateur. Mais ce rapport social, et l'activité évaluative qui en découle, sont indissociables de la fonction d'éducateur, sous peine de s'extraire des exigences sociales liées à son rôle, comme il apparaît incontournable qu'un assistant de service social, dont l'objectif est de décider d'accorder ou de refuser un agrément d'assistante maternelle, le fasse sans recours aux utilités sociales du contexte dans lequel il prend sa décision. Certes, ils produisent tous deux une connaissance personologique de nature évaluative, parce que la fonction de cette connaissance est légitimée par leur rôle de travailleur social et que la structure organisationnelle à laquelle ils appartiennent non seulement valorise, mais surtout est en droit d'attendre ce type de fonctionnement. Comment serait qualifié un assistant de service social qui ne se prononcerait pas sur l'aspect psychologique d'une assistante maternelle en cherchant à formuler une évaluation fondée sur un produit de type : "sait rassurer un enfant angoissé" (affectueuse), "ne dissimule pas la nature de ses moyens de subsistance" (honnête), "aime le contact avec les enfants" (chaleureuse) chaque fois qu'il doit décider d'un agrément ? Il y a fort à parier que si sa décision ne se traduisait pas par des CA "c'est quelqu'un avec qui les enfants se sentiront rassurés", "qui saura les aimer", "leur donner de l'affection", "à qui on peut faire confiance" il lui serait reproché de ne pas remplir sa fonction, de ne pas aboutir à une prise de décision, de ne pas se prononcer sur la légitimité du mode d'action de cette assistante maternelle. Il semble alors difficile de faire la part de ce qui relève d'un apprentissage lié à ce type

de population (le nombre de comportements CA utilisé pour décrire les cibles augmente en fonction de l'année de formation, les CA sont déjà retrouvés de manière naturelle dans les dossiers de prise en charge à raison de 22% chez les éducateurs), plutôt que d'un processus délibérément mis en place comme il le serait chez le sujet tout venant. Argumenter que la connaissance des personnes est aussi, et généralement, soumise à l'extraction des utilités sociales d'une cible, suppose alors de reproduire cette démonstration en dehors d'une population de travailleurs sociaux. Par ailleurs, définir le rapport social comme un rapport de pouvoir (Tarquinio, 1997) apparaît par trop limitatif de ce que recouvre plus généralement le large registre de l'action ou de celui de la nécessaire prise de décision. Les résultats obtenus dans le cadre des études sur les T.I.P, quant à la structuration massivement évaluative des descriptions, invite à une définition moins focalisée sur la notion de pouvoir ou en tout cas plus centrée sur la notion d'action.

Ces arguments nous ont conduit à tester l'hypothèse de l'influence d'une interaction forte à la cible comme étant l'un des vecteurs susceptible de permettre le recours à une connaissance en terme des utilités sociales, parce que ces dernières nous apparaissent incontournables pour définir le registre des possibilités d'action envers la cible. C'est en tout cas l'idée principale de la thèse de Gibson (1979) selon laquelle la connaissance est au service de l'action. C'est aussi, selon nous, la problématique sous-jacente à ce qu'il est convenu d'appeler le rapport social légitime. Selon Beauvois, (1995) ce rapport social exprime un rapport de pouvoir entre un évaluateur et la cible tel qu'il existe entre un instituteur et ses élèves, entre un assistant de service social et une assistante maternelle, entre un chef de service et un subordonné. Qu'en est-il exactement du poids de ce rapport de domination dans l'utilisation d'une connaissance évaluative ? Constitue-t-il un facteur nécessaire et incontournable à l'apparition d'une connaissance évaluative en terme des utilités sociales ou est-il seulement un vecteur permettant de légitimer pour l'évaluateur un recours à ce mode de traitement ? Il n'est pas évident qu'en dehors de tout rapport social légitime, un recours aux utilités sociales soit impossible, parce qu'elles expriment l'aboutissement naturel d'un jugement en tant que modalité d'action envers la cible. A quoi servirait la perception si elle n'était pas au service de l'action et à fortiori les conduites d'évaluation ? Or, il nous semble que la perception des objets sociaux ne relève nécessairement d'une forme de rapport de pouvoir.

Les deux études présentées dans ce chapitre ont pour objectif de tester l'influence que peut exercer la perspective d'une interaction sociale à la cible, sur la sélection de traits définis soit à l'aide d'un comportement CA, soit de comportements CC. L'hypothèse générale que cherchent à valider ces études est que la présence d'une perspective d'interaction sociale à la cible doit permettre d'exacerber la composante utilitaire des traits lorsque l'individu qui produit cette connaissance prend en compte la dimension des possibilités d'action envers la cible.

## **8 - 1 - PREMIERE ETUDE : INFLUENCE DE LA PRESENCE OU DE L'ABSENCE D'UNE PERSPECTIVE D'INTERACTION SOCIALE A LA CIBLE, SUR LE JUGEMENT DE LA PERTINENCE DE TRAITS DEFINIS PAR UN CC OU UN CA DANS LA CONSTRUCTION D'UN PROFIL DE RECRUTEMENT (EXPERIENCE 8)**

Cette première étude doit permettre d'évaluer si les traits définis à l'aide de comportements CA sont jugés comme une qualité plus importante, lors de la réalisation d'un profil de personnalité, que lorsque ces mêmes traits sont définis à l'aide de comportements CC, en présence d'une perspective d'interaction sociale à la cible. Cette interaction sociale est, dans cette étude, déclinée comme une mise en situation dans laquelle les sujets ont pour consigne de décider de l'importance des traits proposés dans une liste, pour élaborer un profil de personnalité à des fins de recrutement. Comme l'indiquent la plupart des résultats précédemment obtenus, la composante utilitaire des traits serait invariablement présente dans leur expression, ainsi que se référant à un contenu plus descriptif (CC). Cependant, la composante utilitaire ne serait prise en compte par les sujets que lorsque la situation nécessite d'en référer à des modalités d'action envers ou avec la cible. Cette hypothèse permettrait d'expliquer pourquoi une majorité de traits démontrent une différence significative entre la modalité de présentation du "trait seul" et celle du "trait accompagnée d'une définition CC", mais aussi entre la modalité du trait "seul" et celle qui concerne la présentation du "trait avec une définition CA", sans se positionner clairement en faveur de l'un ou l'autre de ces deux registres dans l'étude précédente. Cette composante utilitaire serait activée d'une manière aussi importante par le trait que la composante descriptive, mais, à la différence de cette dernière, ne serait utilisée que lorsque la situation nécessite ou justifie l'aboutissement du jugement notamment en terme d'action.

### **8 - 1 - 1 - Hypothèses**

H 1: A la vue des résultats de l'étude précédente aucune différence n'est attendue sur les jugements formulés entre les traits définis à l'aide de comportements CC ou CA en l'absence d'une interaction sociale à la cible, sauf pour les traits "travailleur" et "honnêtes" qui apparaissaient dans l'étude précédente fortement marqués d'une composante utilitaire.

H 2: Seule la condition de présence d'une interaction sociale devrait permettre de juger les traits définis à l'aide de comportements CA comme une qualité plus nécessaire du profil de personnalité, que les traits définis à l'aide de comportements CC.

H3 - L'hypothèse la plus rationnelle à l'examen des résultats précédents, laisse supposer que la participation du registre CA, en terme de définition des traits, devrait généralement montrer une stagnation de son degré de pertinence pour définir le profil, en présence d'une interaction sociale, par rapport à la modalité absence d'une interaction sociale à la cible. Autrement dit, le registre CA (utilités sociales) est généralement activé d'une manière aussi importante que le registre CC (descriptif) mais ce dernier

perd de sa pertinence lorsque la situation est centrée sur l'énonciation des possibilités d'action envers la cible.

H4 : Si la présence d'une interaction sociale à la cible permet de privilégier la pertinence de la composante utilitaire des traits (la participation des traits définis par des comportements CA), alors les traits qui n'apparaissaient pas clairement liés à l'un ou l'autre des deux registres dans l'étude précédente (efficace, intelligent, responsable, sociable et curieux), devraient démontrer une pertinence accrue pour réaliser le profil de personnalité, par rapport à la condition absence d'une perspective d'interaction sociale à la cible.

### **8 - 1 - 2 - Descriptif de l'expérience**

Les sujets sont de étudiants de DESS et de maîtrise de psychologie du travail de l'université de Bordeaux 2, répartis aléatoirement dans une des deux situations expérimentales. Ils étaient volontaires pour participer à une étude sur le recrutement. L'expérimentateur leur remettait un livret composé de deux feuillets sur lesquels figuraient la consigne, le texte de l'une des deux conditions du recrutement (absence ou présence d'une interaction à la cible), puis l'une des deux listes de traits définis par un comportement (CC ou CA).

#### **Partie commune aux deux conditions d'interaction sociale à la cible**

*Essayez de vous mettre dans la situation décrite ci-dessous :*

*L'entreprise MONTALBO est implantée dans la région Bordelaise depuis 1985. Son activité est essentiellement basée sur la fabrication de grandes séries de pièces mécaniques destinées à la construction automobile. La plupart de ses commandes sont des sous-traitances pour de grands fournisseurs Français. Elle connaît depuis 2 ans une recrudescence de production qui entraîne un taux de recrutement important. Pour cette raison, elle a décidé cette année de mettre en place un service de gestion des ressources humaines et vient juste de vous embaucher dans ce service à un poste de cadre. Votre première mission consiste à recruter un chef d'équipe chargé du contrôle de la qualité des pièces mécaniques qui sortent de la chaîne de production. Le directeur de l'entreprise vous a précisé qu'il s'agissait d'une création de poste relativement délicate. En effet, ce " chef d'équipe qualité " sera, par sa fonction dans l'entreprise, en relation avec tous les autres services (commandes, gestion des stocks, production, maintenance, gestion des ressources humaines) et devra oeuvrer dans le sens d'une meilleure coordination de tous les services en vue d'améliorer la qualité des pièces en sortie de chaîne de production. L'objectif est d'arriver à une qualité zéro défaut dans deux ans. D'autre part, le directeur de MONTALBO vous a également précisé qu'il souhaitait vous impliquer dans cette démarche qualité.*

#### **Partie propre à la condition "présence d'une interaction sociale à la cible"**

*Il estime qu'un psychologue est plus compétent pour suivre et conseiller ce chef d'équipe dans son travail quotidien : l'implantation d'un service qualité demandant de nombreux remaniements dans la coordination entre les différents services. Vous travaillerez donc en étroite collaboration avec cette personne afin de la conseiller et de la soutenir dans sa fonction. Votre travail avec ce chef d'équipe fera l'objet d'un rapport mensuel auprès de la direction.*

**Partie propre à la condition "absence d'une interaction sociale à la cible"**

*Il estime que la qualité est l'affaire de tous : l'implantation d'un service qualité demandant de nombreux remaniements dans la coordination entre les différents services.*

**Consigne commune aux deux conditions d'interaction sociale à la cible**

*Pour procéder au recrutement de ce " chef d'équipe qualité " vous devez tout d'abord réaliser le profil de personnalité qui serait le plus adéquat compte tenu du poste occupé. Ce profil permettra de faire une annonce dans les journaux spécialisés. Pour cela, vous trouverez sur la page suivante une liste de traits de personnalité dont chacun est exemplifié, afin de vous aider, par une définition. Votre tâche consiste à évaluer, à l'aide d'une échelle, le degré d'adéquation de chacun des traits au profil de personnalité du candidat qui correspondrait le mieux à ce poste.*

Une liste de 8 traits accompagnés d'une échelle d'évaluation et de la consigne de sélection étaient portées sur la page suivante. Chaque trait était défini par un comportement CA ou CC contrebalancé selon deux listes qui permettaient de présenter des définitions CC et CA pour chaque sujet (Cf. Tableau 8-1):

Liste 1 : Les 4 premiers traits sont définis par un CA, les 4 derniers par un CC

Liste 2 : Les 4 premiers traits sont définis par un CC, les 4 derniers par un CA

	<b>Présence d'une interaction sociale (40 sujets)</b>	<b>Absence d'une interaction sociale (40 sujets)</b>
<b>Liste 1</b>	<b>(20 sujets)</b> Honnête : CC Curieux : CC Intelligent : CC Efficace : CC Travailleur : CA Méthodique : CA Responsable : CA Sociable : CA	<b>(20 sujets)</b> Honnête : CC Curieux : CC Intelligent : CC Efficace : CC Travailleur : CA Méthodique : CA Responsable : CA Sociable : CA
<b>Liste 2</b>	<b>(20 sujets)</b> Honnête : CA Curieux : CA Intelligent : CA Efficace : CA Travailleur : CC Méthodique : CC Responsable : CC Sociable : CC	<b>(20 sujets)</b> Honnête : CA Curieux : CA Intelligent : CA Efficace : CA Travailleur : CC Méthodique : CC Responsable : CC Sociable : CC

**Tableau 8-1 : Modalités de définition comportementale CC ou CA des traits en fonction de chaque condition du plan de l'étude**

### **Consigne de sélection des traits commune aux deux conditions d'interaction sociale**

*Voici la liste des traits de personnalité accompagnés de leur définition. Pour répondre, il vous suffit d'entourer la valeur qui, pour chacun des traits, semble correspondre au meilleur degré d'adéquation que vous estimez devoir attribuer au profil de la personnalité du candidat qui occupera le poste.*

---

#### **Honnête :**

Définition : Quelqu'un qui est respectueux de la loi

Qualité pas du tout nécessaire pour le poste    [0]   [1]   [2]   [3]   [4]   [5]   [6]   [7]    Qualité absolument nécessaire pour le poste

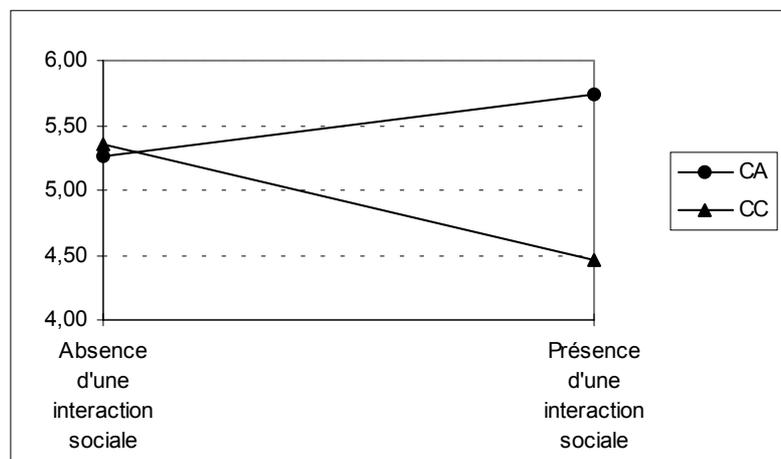
### **8 - 1 - 3 - Traitement et interprétation des résultats**

La variable dépendante est constituée d'une échelle de likert à 8 pas qui permettait aux sujets d'exprimer le degré de pertinence du trait pour le profil de poste. Les résultats ont été traités à l'aide d'une analyse de la variance selon un plan expérimental comportant 1 facteur intragroupe à 8 modalités (les traits sources) et deux facteurs intergroupe à deux modalités dont l'un est le type d'interaction sociale à la cible (présence ou absence) et l'autre est le type de définition comportementale proposée pour le trait (CC ou CA). Le plan est de type  $S < A2 * B2 > * C8$ .

Source	Carré moyen	ddl	Rapport F	P
<b>Mode de définition CC/CA</b>	186.62	1/76	22.97	0.00
<b>Présence ou absence d'une interaction à la cible</b>	6.80	1/76	2.77	0.10
<b>Traits source</b>	186.91	7/532	15.33	0.00
<b>Trait source * CC/CA</b>	33.21	7/532	2.72	0.00
<b>Présence ou absence d'une interaction sociale* CC/CA</b>	186.62	1/76	30.23	0.00
<b>Présence ou absence d'une interaction sociale* traits source</b>	29.51	7/532	2.42	0.01
<b>Présence ou absence d'une interaction sociale* traits source * CC/CA</b>	33.46	7/532	2.74	0.00

**Tableau 8-2 : Résultats de l'analyse de la variance selon le type d'interaction sociale à la cible, le type de définition comportementale du trait et les 8 traits sources.**

L'analyse de la variance révèle que l'effet lié au type d'interaction sociale n'est significatif que lorsqu'il entre en interaction avec le type de définition comportementale ou les traits sources. Cet effet indique, comme le présente le graphique 8-1, qu'en présence d'une interaction sociale, les sujets estiment généralement les traits comme une qualité plus nécessaire au profil de personnalité lorsqu'ils sont définis par un CA que lorsqu'ils sont définis par un CC ( $F_{1/76}=52.96$ ,  $p < .01$ ). Ce résultat valide l'hypothèse (H2) selon laquelle la présence d'une interaction sociale conduit les sujets à juger plus pertinents les traits définis par un CA. Aucune différence n'est observée en absence d'une interaction sociale entre les définitions CC ou CA des traits ( $F_{1/76}=0.24$ ,  $p > .10$ ), ce qui confirme l'hypothèse (H1) d'une participation des deux registres comportementaux d'une manière indifférenciée en l'absence d'une interaction sociale.



**Graphique 8-1 : Moyennes des jugements d'importance sur les traits comme qualité du profil de personnalité en fonction du type de définition comportementale du trait (CC ou CA) et du type d'interaction sociale à la cible (présence ou absence).**

La décomposition de cette interaction en terme de contrastes démontre, tous traits confondus, que les définitions comportementales CA des traits entraînent un accroissement de la pertinence des traits pour définir le profil de personnalité chez les sujets soumis à la présence d'une interaction sociale ( $F_{1/76}=7.35$ ;  $p < .01$ ). Par contre, les définitions des traits formulées en terme de comportements CC entraînent une diminution de la pertinence chez les sujets soumis à la présence d'une interaction sociale ( $F_{1/76}=25.66$ ,  $p < .01$ ).

### **8 - 1 - 3 - 1 - Analyse des résultats sur les traits (décomposition de l'interaction générale)**

La décomposition de l'interaction de troisième ordre (trait source \* mode de définition du trait \* type d'interaction sociale) démontre pour la majorité des traits, non pas une augmentation de la pertinence des traits définis par un CA, mais une diminution de celle-ci pour les traits définis par un CC entre les deux conditions d'interaction sociale (Cf. Tableau 8-3). C'est notamment le cas des traits "honnête", "responsable", "intelligent" et "curieux", qui ne démontrent aucune variation significative de leur degré de pertinence pour la construction du portrait, lorsqu'ils sont définis par un CA entre les deux conditions d'interaction, tandis que leur définition CC diminue leur pertinence pour le portrait, en présence d'une interaction sociale à la cible. Seuls les traits "efficace" et "sociable" présentent une augmentation de leur pertinence dans le profil de poste, lorsqu'ils sont accompagnés d'une définition CA, en présence d'une interaction sociale par comparaison à la modalité absence d'interaction sociale à la cible. Ces résultats vont dans le sens de l'hypothèse H3 selon laquelle les deux registres CC et CA sont activés d'une manière aussi importante, mais le registre CC perd de sa pertinence en présence d'une interaction sociale qui centre alors les sujets sur l'énonciation des possibilités d'action envers la cible.

Notons que la plupart des traits, en dehors de "curieux" et "efficace" attestent de moyennes significativement supérieures lorsqu'ils sont accompagnés d'une définition CA, par rapport à une définition CC, en condition de présence d'une interaction sociale avec la cible. L'hypothèse H4 qui supposait un meilleur positionnement des traits (par rapport à l'étude précédente) en faveur du registre CA en présence d'une interaction sociale à la cible est donc partiellement vérifiée (excepté pour les traits efficace et curieux).

Par contre, il faut constater que la condition absence d'une interaction sociale à la cible ne permet pas de retrouver un positionnement des traits "travailleur" et "honnête" en faveur de la définition CA, comme ce fut le cas dans l'étude précédente. Cette fois, seul le trait "travailleur" montre un lien privilégié avec le registre CA en l'absence d'une interaction sociale à la cible, tandis que le trait "sociable" est positionné en faveur d'une définition CC toujours dans le cas d'une absence d'interaction à la cible. L'hypothèse H1 n'est donc validée que selon une analyse générale des traits (aucune différence entre CC et CA en l'absence d'une interaction sociale à la cible) mais ne permet pas de retrouver les mêmes traits qui s'affichaient dans l'étude précédente en faveur d'une définition CA. Il semble que les situations de jugement de valeur de ces deux études ne puissent être comparées. La mobilisation de la valeur des traits dépendrait alors fortement de la situation de jugement, des utilités sociales de la situation.

Trait et définition comportementale	Absence d'une interaction sociale	Présence d'une interaction sociale	p
Honnête CA	5.1	5.7	ns
Honnête CC	5.4	2.9	0.00
<b>P</b>	Ns	0.00	
Responsable CA	5.9	6.2	ns
Responsable CC	6.1	4.9	0.00
<b>P</b>	ns	0.00	
Intelligent CA	5.4	5.3	ns
Intelligent CC	5.2	4.3	0.02
<b>P</b>	ns	0.01	
Sociable CA	5	6.4	0.00
Sociable CC	6.3	5.1	0.00
<b>P</b>	0.00	0.00	
Méthodique CA	5.9	6.1	ns
Méthodique CC	5.7	5.3	ns
<b>P</b>	ns	0.02	
Efficace CA	4.9	5.8	0.03
Efficace CC	5.4	5.3	ns
<b>P</b>	ns	ns	
Travailleur CA	4.6	5.1	ns
Travailleur CC	3.4	3.5	ns
<b>P</b>	0.01	0.00	
Curieux CA	5.1	5	ns
Curieux CC	5.2	4.2	0.08
<b>P</b>	ns	ns	

**Tableau 8-3 : Résultats de la décomposition de l'interaction générale**

(Les moyennes traduisent le degré d'importance accordé au trait lorsqu'il est défini par un CC ou un CA pour le profil de poste)

#### 8 - 1 - 4 - CONCLUSION ET DISCUSSION DE LA PREMIERE ETUDE (EXPERIENCE 8)

Le registre des comportements CA démontre dans cette étude une pertinence plus importante de définition du trait que le registre CC, lorsqu'il s'agit de réaliser un profil de poste en présence d'une nécessaire interaction sociale à la cible fixée par la consigne de mise en situation. Ce résultat démontre à lui seul la propriété du registre des utilités sociales comme une référence incontournable dès que l'évaluation prend en compte une perspective d'action envers la cible. L'analyse réalisée trait par trait confirme cette différence au sein de la condition d'interaction sociale à la cible et atteste également que la référence aux utilités sociales est probablement aussi importante en l'absence d'interaction sociale à la cible mais non prise en compte par les sujets. La diminution de l'importance des traits définis par un CC entre les deux conditions d'interaction sociale (présence ou absence) confirme cette interprétation. C'est donc

l'aspect descriptif des traits (énoncé par une définition CC) qui décroît lors de la présence d'une interaction sociale à la cible tandis que la composante évaluative (CA) des traits ne montre que peu de variation entre les deux conditions d'interaction sociale.

Cette étude avait pour objectif de démontrer qu'une perspective d'action envers ou avec la cible constitue à elle seule l'une des modalités permettant de conduire à la prise en compte des utilités sociales dans les processus d'évaluation. Elle semble avoir atteint cet objectif. Cependant, la variable dépendante utilisée dans cette étude consistait en un jugement d'importance du trait, défini par un CC ou un CA, sur une échelle de Likert 8 pas en vue de réaliser le profil de poste. Aussi, il paraît légitime de s'interroger sur les différences mises à jour par cette mesure, bien que les différences de moyennes statistiquement significatives démontrent des écarts généralement supérieurs à la valeur d'un pas de l'échelle de Likert utilisée pour évaluer la pertinence des traits.

## **8 - 2 - SECONDE ETUDE : INFLUENCE DE LA PRESENCE OU DE L'ABSENCE D'UNE PERSPECTIVE D'INTERACTION SOCIALE A LA CIBLE, SUR LA SELECTION DE TRAITS DEFINIS PAR UN CC OU UN CA DANS LE BUT DE CONTRUIRE UN PROFIL DE RECRUTEMENT (EXPERIENCE 9)**

L'expérience précédente méritait d'être répliquée pour deux raisons. La première relève du statut de la variable dépendante utilisée (échelle de likert 8 points) dont on peut penser qu'elle tend à accentuer artificiellement les résultats dans la mesure où tous les traits font l'objet d'une évaluation. Une variable dépendante mesurée autour d'une sélection de traits serait probablement plus appropriée. La seconde est propre à la population utilisée, étudiants de DESS et de maîtrise de psychologie du travail qui, malgré peu d'expérience professionnelle, sont certainement plus aptes à s'insérer dans une situation de recrutement et donc à mobiliser une connaissance évaluative en terme d'utilités sociales, d'une manière plus prégnante.

L'expérience suivante est donc une reproduction à l'identique de la précédente, à ceci près que la population est constituée d'étudiants en première année de psychologie et que la variable dépendante est cette fois composée d'une sélection de 3 traits par ordre d'importance comme le décline la consigne suivante : *"Votre tâche consiste à choisir les 3 meilleurs traits qui selon vous permettent de définir le mieux la personnalité du candidat qui sera retenu pour ce poste. Vous sélectionnez ces 3 traits de personnalité par ordre d'importance pour la définition du profil du candidat en inscrivant dans la case située devant le trait, le numéro 1 pour le trait qui vous paraît le plus important, le numéro 2 pour le second, et le numéro 3 pour le dernier"*.

### **8 - 2 - 1 - Hypothèses**

H 1: Comme dans la précédente expérience nous n'attendons aucune différence de sélection entre les traits définis à l'aide de comportements CC ou CA en l'absence d'une interaction sociale à la cible.

H 2: Conformément à l'expérience précédente, seule la condition de présence d'une interaction sociale à la cible devrait permettre de sélectionner les traits définis à l'aide de comportements CA comme une qualité plus nécessaire du profil de personnalité que les traits définis à l'aide de comportements CC.

H 3: Malgré le changement de la VD (sélection des 3 traits les plus pertinents, au lieu d'un jugement sur une échelle de Likert pour chaque trait), les traits définis par des comportements CA ne devraient démontrer aucune augmentation de leur sélection dans la construction du profil entre les deux conditions d'une interaction sociale à la cible (présence ou absence). Seuls les comportements CC devraient démontrer entre les deux conditions d'interaction sociale à la cible une diminution de leur sélection en présence d'une interaction sociale à la cible.

### 8 - 2 - 2 - Traitement et interprétation des résultats

Le plan utilisé pour l'analyse de la variance est identique au précédent. Il contient deux facteurs inter groupes à deux modalités qui sont le type d'interaction sociale (présence ou absence) et le mode de définition des traits (CC ou CA). Les 8 traits proposés dans les listes constituent le facteur intra-groupe.

Les résultats des sujets ont été transformés pour des raisons évidentes de commodité de l'analyse. Le score 3 a été attribué au trait défini par les sujets comme le plus important (noté 1), le score 2 au trait sélectionné en seconde position et le score 1 a été attribué au trait sélectionné en dernière position (noté 3 par les sujets). Le score 0 a été attribué à tous les autres traits (non sélectionnés). La lecture des moyennes s'effectue alors selon un score d'importance de sélection du trait qui varie de 0 (pas du tout important pour le profil) à 3 (très important pour le profil).

Source	Carré moyen	ddl	Rapport F	P
<b>Mode de définition CC/CA</b>	5.25	1/76	8.22	0.00
<b>Type d'interaction sociale à la cible</b>	0.00	1/76	0.00	ns
<b>Traits source</b>	143.75	7/532	21.52	0.00
<b>Trait source * CC/CA</b>	28.04	7/532	4.19	0.04
<b>Type d'interaction sociale à la cible * CC/CA</b>	3.90	1/76	6.11	0.01
<b>Type d'interaction sociale à la cible * traits source</b>	16.20	7/532	2.42	ns
<b>Type d'interaction sociale à la cible * traits source * CC/CA</b>	6.74	7/532	1	ns

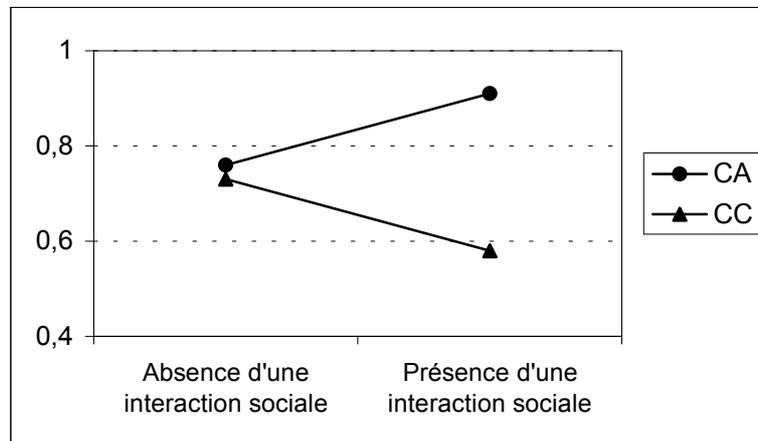
**Tableau 8-4 : Résultats de l'analyse de la variance**

Les résultats de l'analyse de la variance font valoir un effet de la condition d'interaction sociale à la cible sur les sélections, lorsqu'il entre en interaction avec le mode de définition CC ou CA des traits. L'effet de l'interaction globale n'est pas

reproduit (Type d'interaction sociale à la cible \* traits source \* CC/CA). Conformément aux hypothèses (H1 et H2), l'absence d'interaction sociale à la cible ne produit aucune différence de sélection des traits définis par un CC ou un CA, tandis que la présence d'une interaction sociale à la cible engendre une différence de sélection plus importante des traits, lorsqu'ils sont définis par un CA qu'un CC ( $F = 14.25$ ;  $ddl = 1/76$ ;  $p = 0.00$ ). Les différences de moyennes de sélection des traits entre les définitions CC et CA, entre les deux conditions d'interaction sociale à la cible (présence ou absence) sont parfaitement identiques ( $F = 3.05$ ;  $ddl = 1/76$ ;  $p = 0.08$  pour les deux). Elles attestent à la fois d'une diminution de sélection des traits définis par un CC et d'une augmentation de la sélection des traits définis par un CA en présence d'une interaction sociale à la cible.

		CA	CC
<b>Absence d'une interaction sociale à la cible</b>	m	0,76	0,73
	ET	0.91	0.90
<b>Présence d'une interaction sociale à la cible</b>	m	0,91	0,58
	ET	1.06	0.66

**Tableau 8-5: Résultats des sélections des traits en fonction des deux conditions d'interaction sociale et du mode de définition CC/CA des traits**



**Graphique 8-2 : Moyennes des sélections des traits en fonction de leur mode de définition CC/CA et du type de rapport social**

Si ces résultats semblent aussi conforter l'idée d'une augmentation de la sélection des traits définis par un CA entre les deux conditions d'interaction sociale à la cible, l'analyse des contrastes effectuée sur la décomposition de l'interaction générale atteste généralement d'une diminution des sélections des traits définis par un CC entre les deux conditions d'interaction sociale à la cible, pour la majorité des traits (Cf. Tableau 8-5). Dès lors, l'hypothèse (H3) selon laquelle une définition CC entraîne une diminution des

sélections des traits en présence d'une interaction sociale à la cible est en partie validée. Les traits "responsable", "méthodique" et "efficace" démontrent ainsi une diminution de leur sélection en présence d'une définition CC, lors d'une interaction sociale à la cible, par rapport à la condition absence d'une interaction sociale (Cf. Tableau 8-6). Seul le trait "intelligent" semble être à l'origine d'une différence significative des moyennes de sélections, lorsqu'il est défini par un CA, entre les deux conditions d'interaction sociale à la cible.

Par ailleurs, il doit être noté qu'une différence significative des moyennes de sélections est observée pour les traits "responsable", "intelligent", "sociable" et "travailleur", au sein de la modalité présence d'une interaction sociale à la cible, à la faveur d'une sélection plus importante lorsque ces traits sont définis par un CA.

Trait et définition comportementale	Absence d'une interaction sociale	Présence d'une interaction sociale	p
Honnête CA	0.20	0.45	ns
Honnête CC	0.15	0.30	ns
<b>p</b>	ns	ns	
Responsable CA	1.60	2.05	ns
Responsable CC	0.65	1.45	0.08
<b>p</b>	0.00	0.08	
Intelligent CA	0.10	0.75	0.00
Intelligent CC	0.25	0	0.02
<b>p</b>	ns	0.00	
Sociable CA	1.05	1.40	ns
Sociable CC	1.40	0.80	ns
<b>p</b>	ns	0.06	
Méthodique CA	0.85	0.60	ns
Méthodique CC	1.80	1.15	0.06
<b>p</b>	0.01	ns	
Efficace CA	1.40	1.10	ns
Efficace CC	1.20	0.90	0.09
<b>p</b>	ns	ns	
Travailleur CA	0.60	0.75	ns
Travailleur CC	0.15	0.05	ns
<b>p</b>	0.07	0.00	
Curieux CA	0.30	0.25	ns
Curieux CC	0.30	0	ns
<b>p</b>	ns	ns	

**Tableau 8-6 : Moyennes des sélections des traits en fonction des deux conditions d'interaction sociale à la cible, du type de définition des traits (CC ou CA) et du trait source**

### **8 - 2 - 3 - CONCLUSION ET DISCUSSION DE LA SECONDE ETUDE (EXPERIENCE 9)**

Malgré les changements de VD et de population, les résultats observés dans l'étude précédente sont partiellement reproduits. Lorsque les traits proposés à la sélection des sujets sont définis par un CA, ils sont sélectionnés comme plus pertinents pour définir le profil de personnalité du candidat que lorsque ces mêmes traits sont définis par un CC. Dans la première étude, les résultats démontraient un score de sélection plus important en faveur des CA que des CC, essentiellement expliqué par la chute du score de définition CC des traits sélectionnés entre les deux types d'interaction sociale à la cible. Ce n'est pas exactement le cas des scores de sélection observés ici. Il semble que l'augmentation des CA entre les deux conditions d'interaction sociale soit proportionnelle à la diminution observée sur le registre des CC. Cependant, l'analyse des contrastes démontre pour une majorité de traits, que ce sont les scores de sélection CC qui apparaissent plus sensibles à la modification du type d'interaction sociale à la cible, ce qui semble moins être le cas des sélections de CA. Il semble alors plus prudent de considérer que le score de sélection des traits à partir d'une définitions CA est maintenu constant entre les deux conditions d'interaction sociale à la cible, tandis que la sélection des traits sur la base d'une définition CC diminue d'une manière plus significative.

Dès lors, il faut considérer que les résultats de cette seconde étude mettent l'accent sur la prégnance d'un recours aux utilités sociales essentiellement observé en présence d'une interaction sociale à la cible.

### **CONCLUSION ET DISCUSSION DU HUITIEME CHAPITRE**

L'hypothèse principalement défendue dans ces deux études était centrée sur l'idée d'un recours plus important à une mobilisation des utilités sociales, lorsque la situation contraint les sujets à prendre en compte une interaction sociale à la cible dans le cas d'une sélection d'information à destination du profil de personnalité pour le poste. Ces deux études mettent en avant des résultats qui confortent l'idée d'un poids plus important des utilités sociales en présence d'une interaction sociale à la cible. Mais ils démontrent aussi que la composante utilitaire des traits est prise en compte d'une manière aussi importante que leur composante descriptive en l'absence d'une interaction sociale à la cible. Par ailleurs, il semble que pour une majorité de traits, les différences obtenues (entre la composante utilitaire du trait et sa composante descriptive) s'inscrivent en faveur d'une diminution de la composante descriptive des traits et non d'une augmentation de leur composante utilitaire, en condition d'interaction sociale à la cible. Ces résultats suggèrent alors que la composante utilitaire des traits est probablement traitée avec le même poids que leur composante descriptive. La composante utilitaire est cependant moins exploitée parce que moins pertinente en absence d'interaction sociale à la cible. Elle devient plus pertinente pour sélectionner les traits nécessaires au profil de poste lorsque la situation impose aux sujets d'envisager le mode d'action qu'il sera possible de mettre en place à l'égard de la cible, parce que ce

mode d'action devient une condition incontournable à leur réussite sociale dans la situation expérimentale (ils seront évalués sur la base d'un travail en commun).

Nous avons suggéré, dans l'introduction de ce chapitre, que le rapport social de domination n'était probablement pas une condition nécessaire à l'émergence d'une connaissance centrée sur les utilités sociales de la cible, mais que cette dernière relevait certainement plus d'une nécessité de produire un jugement préoccupé par les modalités d'action. Les résultats de la première étude sont manifestement en accord avec cette conception même si l'on doit souligner que la population utilisée (étudiants en DESS de psychologie) est probablement plus apte à mobiliser une connaissance évaluative des traits mais aussi assez proche d'un rapport social à la cible tel que le conçoivent Beauvois et Dubois (1999). On notera cependant que cette centration sur les utilités sociales des traits n'est pas obtenue en condition d'absence d'interaction sociale à la cible dans cette première étude et dès lors, suggère que les résultats obtenus relèvent bien d'une fonction de la connaissance en terme du mode d'action à la cible et non d'un éventuel rapport social propre à la population utilisée. Ces résultats ne sont que partiellement reproduits dans la seconde étude. Sans doute la technique de sélection des trois traits les plus importants pour réaliser le profil de poste amenuise-t-elle les différences observées dans la première étude entre les définitions comportementales CC ou CA des traits. Mais ces résultats valident d'une manière générale l'idée que la composante utilitaire des traits est jugée plus pertinente en présence d'une interaction sociale à la cible. Ils confortent ainsi les résultats obtenus lors de l'étude précédente dans le sens d'une centration des sujets sur la prise en compte d'une dimension d'action à la cible lorsque la situation les contraints à une forte dépendance sociale à cette cible. Le mode de rapport social initié par la consigne de ces études n'est donc pas interprétable à la lueur d'un rapport de domination (tel qu'il a été modélisé dans les précédents travaux de Guéguen, 1994, ou de Tarquinio, 1997). A moins de considérer : 1 - Que les sujets ont perçu la cible comme un supérieur potentiel. 2 - Que l'effet du rapport de domination s'exerce d'une manière bilatérale. Par ailleurs, si les sujets s'étaient assigné un statut supérieur en terme de positionnement social à la cible, la condition d'absence d'interaction aurait produit des résultats significatifs sur les sélections entre les modes (CC ou CA) de définition des traits (ce qui n'est pas le cas dans les deux études).

La conclusion de ces deux études va alors dans le sens d'une mobilisation des utilités sociales des traits, parce que les sujets considèrent que la valeur des traits de personnalité de la cible réside plus dans le mode d'action que ces traits permettent d'avoir avec elle que dans les simples caractéristiques descriptive de ces traits. Ainsi, nous espérons avoir démontré qu'un rapport de domination n'est pas l'unique mais l'une des conditions susceptible de mettre en évidence un recours aux utilités sociales dans la connaissance personnelle.

## SYNTHESE ET DISCUSSION GENERALE

La partie empirique de ce travail suivait deux objectifs. Le premier consistait à apporter des preuves consécutives à un traitement centré sur les utilités sociales dans les activités de description ou d'évaluation de la personnalité. Il consistait aussi à valider l'idée d'une propriété plus exacerbée du registre des utilités sociales comme indicateur de la valeur sociale des traits. Le second s'est attaché à prouver la mise en œuvre d'une connaissance évaluative en termes d'utilités sociales, comme l'aboutissement d'un jugement pragmatique, sans qu'intervienne nécessairement un rapport de pouvoir, d'éducation, de domination. Les résultats observés tout au long de ces neuf études suggèrent alors plusieurs constats :

► **La valeur sociale peut se décliner en terme d'une composante utilitaire des traits, laquelle s'acclimate mieux aux processus de formation d'impression que de mémorisation**

Les études proposées dans le cadre du chapitre 5 (expériences 3 et 4) indiquent que le traitement des utilités sociales est propre à l'encodage d'informations sur la cible, selon un objectif de formation d'impression. Ces études ne démontrent pourtant pas qu'une connaissance descriptive ne compose pas aussi avec le produit d'une connaissance évaluative (ici utilitaire). Il semble tout au contraire qu'un objectif de formation d'impression soit aussi concerné par l'utilisation du registre descriptif (chapitre 5, expérience 3). Ces travaux permettent cependant de repérer que le registre des utilités sociales (les CA), est plus enclin à des processus de formation d'impression que de mémorisation, et qu'il conduit à une impression généralement plus favorable sur la cible que ne le produit le registre descriptif modélisé ici par les comportements CC (chapitre 5, expérience 4).

► **La composante utilitaire des traits est un meilleur indicateur de la valeur sociale d'une cible parce qu'elle met en avant les possibilités d'action à l'égard de cette cible**

C'est le constat des études présentées dans le chapitre 6 (expériences 5 et 6) qui utilisaient un paradigme des juges. Elles démontrent que la seule présentation d'une structure de type CA (c'est quelqu'un avec qui) proposée comme une fausse description de la cible conduit massivement les sujets à accorder plus de valeur à la cible que la présentation d'une structure de type CC (c'est quelqu'un qui). Cette attribution plus massive de la valeur est observée dans les deux études du chapitre 6 qui traduisent une évaluation plus favorable de la probabilité de recrutement de la cible, de son degré de valeur, de l'impression générale, et du degré de confiance vis-à-vis du jugement formulé sur cette cible. C'est donc l'expression même du rapport à la cible (un rapport social)

contenu dans la formulation des CA, qui semble être à l'origine d'une plus grande attribution de valeur à la cible dans le cadre d'un paradigme des juges. Ce rapport social, qui induit un mode d'action à la cible, est totalement absent du registre CC, et c'est en cela que la connaissance évaluative, utilitaire, est spécifique à une connaissance selon une modalité d'action. La plus grande certitude qu'ont les sujets de leur jugement, observée en présence d'une structuration de type CA, laisse penser qu'une connaissance formatée par l'énonciation des utilités sociales de la cible est plus aboutie et sert mieux les objectifs de jugement des sujets qu'une structure comportementale purement descriptive. Énoncer les possibilités d'action à l'égard d'un individu est donc jugé plus favorable par les sujets lorsqu'il s'agit de produire une impression, de se prononcer sur la probabilité de recrutement d'une cible, ou de se prononcer sur sa valeur sociale.

**► La composante utilitaire des traits est traitée comme une référence à la connaissance des personnes selon un degré de mobilisation aussi fort qu'une composante descriptive**

Les résultats des différentes études présentés dans ce travail soutiennent l'idée que la composante utilitaire des traits est traitée d'une manière aussi importante que la composante descriptive des mêmes traits de personnalité. Si les études présentées dans le chapitre 4 (expériences 1 et 2) attestent que la composante descriptive des traits est plus importante que la référence aux utilités sociales de ces traits, en présence d'une cible proposée à l'aide d'un amorçage selon un contexte descriptif, elles démontrent aussi l'importance de ces deux composantes pour rendre compte d'une cible présentée à l'aide d'un amorçage selon un contexte évaluatif. Par ailleurs, les deux études présentées dans le chapitre 8 (expériences 8 et 9) et celle présentée au chapitre 7 (expérience 7), attestent qu'en condition d'absence d'interaction sociale à la cible (pour les expériences 8 et 9) peu de différences opposent le traitement en référence à la composante descriptive ou évaluative en dehors de quelques traits, parmi lesquels certains apparaissent plus empreints d'une composante utilitaire et d'autres d'une composante des caractéristiques de la cible. Ainsi, pour certains traits, l'énonciation de la valeur de la cible paraît-elle plus centrée sur l'expression d'une composante utilitaire de la cible et pour d'autres sur une connaissance descriptive en terme des simples caractéristiques de la cible.

**► La composante utilitaire des traits maintient sa pertinence tandis que la composante descriptive des traits perd de sa pertinence pour rendre compte d'un mode d'action à la cible**

Les études relatées au chapitre 8 (expériences 8 et 9), attestent d'un maintien du poids de la composante utilitaire des traits pour servir un objectif de recrutement, que les sujets qui s'expriment sur ce profil à recruter soient contraints ou pas de collaborer étroitement avec la cible. Le poids du registre descriptif accordé par les sujets dans l'élaboration du profil à recruter chute en présence d'une telle contrainte. Cela laisse supposer que le recours aux utilités sociales pour sélectionner les traits pertinents pour le profil est sous l'influence de deux facteurs. Le premier est la teneur évaluative ou

descriptive qui apparaît d'emblée comme une propriété intrinsèque du trait, plus ou moins importante au regard de la situation de production du jugement. Le second dépend essentiellement des enjeux du jugement, à savoir que lorsque les sujets sont contraints par les paramètres de la situation de jugement à prendre en compte une relation à la cible, la teneur descriptive des traits perd de sa pertinence au profit de la teneur évaluative. La dimension sociale du jugement apparaît dès lors plus centrée sur une mobilisation des utilités de la cible.

**► La composante utilitaire des traits peut-elle être vue comme l'aboutissement d'un jugement naturellement centré sur l'action ?**

Ainsi que l'ont proposé Beauvois (1990) et ses prédécesseurs (Gibson, 1979; McArthur et Baron, 1983), l'acte de connaissance serait au service de l'action. Les résultats présentés tout au long de ce travail indiquent que la connaissance utilitaire n'est jamais écartée du produit de la connaissance et qu'elle est toujours privilégiée par rapport à la connaissance descriptive, lorsque la situation nécessite d'en référer à une modalité d'action envers la cible. En l'absence d'une telle modalité, c'est le positionnement évaluatif ou descriptif des traits, au regard des utilités de la situation qui prévaut dans le produit de la connaissance. La dimension d'action du produit de l'acte de connaissance est donc déjà présente par une référence aux utilités sociales des traits, au même titre que la référence descriptive de ces traits. La référence à une modalité d'action ne fait que diminuer la pertinence d'utilisation de la composante descriptive des traits, au profit de leur composante utilitaire. L'acte de connaissance personologique, dans sa dimension sociale, apparaît alors dans ces travaux comme une activité de traitement de l'information naturellement centrée sur l'action et indéniablement rompue à l'extraction des utilités sociales, lesquelles s'avèrent par ailleurs un bon indicateur de la valeur sociale de l'individu cible.

## CONCLUSION

Les questions de la qualité descriptive des traits et de leur validité, ont été introduites très tôt dans la partie théorique de ce travail. Ainsi que nous l'avons argumenté, il semble que le postulat selon lequel les traits traduiraient essentiellement des observations comportementales est sérieusement remis en cause. Les travaux réalisés dans le domaine de l'exactitude des jugements nous ont invités à considérer la composante de désirabilité comme quasi incontournable dans les processus de détections de ces traits. Les différents travaux réalisés sur les processus d'inférence des traits, comme ceux sur la valeur, invitent à reconsidérer la définition des traits de personnalité. L'approche proposée par Beauvois et Dubois dès 1991, s'avère dans ce cadre, très pertinente. Les traits seraient alors des éléments informationnels de la personologie de nature polysémique, rendant compte de composantes observationnelles, d'états, et empreints des utilités sociales de la situation de jugement.

L'ensemble de nos résultats valide la conception de Beauvois et Dubois (1991; 1999) quant à l'implication d'un double niveau dans le domaine de la connaissance personologique. Ils supposent cependant de lui apporter quelques compléments.

Comme nous l'avons précédemment souligné, la connaissance évaluative véhiculée par les traits apparaît dans nos travaux difficilement séparable d'une connaissance descriptive que réalise le registre des CC. De plus, certains traits semblent, en l'absence d'une situation d'interaction sociale, capables d'exprimer la valeur de la cible sur la seule référence à leur composante descriptive. La composante évaluative des traits (utilitaire) ne peut être vue comme dichotomique d'une composante descriptive, qui malgré tout participe au produit de la connaissance, même si cette dernière perd de sa pertinence en situation d'interaction sociale à la cible. Par ailleurs, les résultats observés tout au long de ces travaux ne disent rien quant à la primauté de l'un ou l'autre des ces deux niveaux de connaissance que Beauvois et Dubois (*op.cit*) supposent évaluative. Il semble plus que le produit du jugement soit en concordance avec l'extraction des utilités sociales contenue dans l'expression du trait. Le trait serait alors un label catégoriel contenant une référence à l'action telle que l'exprime le registre des comportements CA. Cependant, il est difficile de ne pas considérer que, dans l'acte de jugement, les CC ne constituent pas la base naturelle d'une telle inférence vers le trait, ce dernier permettant à lui seul l'expression des utilités sociales de la cible. Il n'est cependant pas invraisemblable de considérer que des scripts d'extraction de la valeur puissent opérer directement à partir de l'énonciation du trait sans nécessairement passer par une connaissance descriptive. C'est une direction de recherche à explorer.

Par ailleurs, le problème de la distinction des registres CC et CA dans les travaux sur la personologie réside probablement dans leur différence de propriété d'observation. En effet, le registre des CC a toujours été considéré comme la forme basale d'inférence vers les traits. Sans doute le courant des travaux sur les inférences spontanées a-t-il trouvé dans ce registre une commodité paradigmatique garante d'une modélisation rationnelle de l'étude de la connaissance des personnes. Or, il n'est pas certain que la détection d'un trait soit nécessairement soumise à la détection d'un observationnel au sens d'un acte comportemental produit par l'individu et observé par le psychologue du quotidien. Cette détection semble plus souvent véhiculée par les attitudes, le discours, les opinions de l'individu, autrement dit par une information linguistique, laquelle n'a plus rien à voir avec la notion d'observation de CC telle qu'elle est notamment étudiée dans les travaux sur les inférences spontanées. Cette idée doit être rapprochée de la conception d'Heider (1958) sur la perception qui précisait déjà que "Bien que nous croyions savoir quelque chose sur une personne par la forme de son visage ou même la couleur de ses cheveux, ses caractéristiques physiognomiques comptent peu par rapport à ses actes, en tant qu'indices de sa personnalité. La plupart du temps nous acquérons la connaissance des traits d'une personne et particulièrement de ses désirs, de ses sentiments et de ses intentions, d'après ce qu'elle fait ou dit ; nous en savons beaucoup moins quand nous nous limitons à ce que nous pouvons voir d'elle comme objet statique" (communication présentée en 1954 à New York lors du congrès de l'American Psychological Association).

Les situations dans lesquelles il nous est donné d'exercer notre sens pour l'observation des conduites des individus sont probablement assez rares dans le quotidien, plus rares que ne le sont les prises de positions de ces mêmes individus (comme en témoignent les faibles corrélations relevées entre attitudes et comportements). Dès lors, l'hégémonie du statut des CC par comparaison à celui des

CA dans les études consacrées aux traits doit sans doute être recherchée dans leur caractère essentiellement observationnel. Il paraît alors opportun d'utiliser dorénavant des cibles non plus composées de portraits de comportements (au sens de CC du terme) mais des situations plus réelles telles que par exemple des extraits d'entretiens vidéo.

De plus, considérer que les CA sont des indicateurs de la seule prise en compte des utilités sociales dans le jugement pose problème au regard de la dissymétrie observée entre les CA négatifs et les CC négatifs (les CA négatifs produisent une impression plus favorable que les CC négatifs pourtant issus des mêmes traits). Ce résultat paraît aller à l'encontre d'une interprétation en terme d'une seule référence aux utilités sociales dans la mesure où énoncer le versant négatif de "ce que l'on peut faire avec quelqu'un" ne conduit pas à stigmatiser la cible de la même manière que lorsqu'elle est décrite par le versant négatif de son comportement caractéristique (CC). Il est fort probable que cette composante d'utilités sociales est importante pour quelques traits comme ceux les plus typiques des normes de la situation de jugement. Mais il paraît tout aussi probable de considérer que les CA, selon une analyse plus globale, traduisent une modalité d'action découlant du jugement et contenue dans l'expression du trait ainsi que l'indiquent les études relatées dans ce travail. Énoncer qu'il s'agit de "quelqu'un à qui je ne peux pas confier les clefs de mon appartement" (CA du trait "honnête"), c'est déjà produire un jugement sur cet individu. C'est énoncer ma "position sociale" à l'égard de cet individu, traduisant ainsi la confiance que je lui accorde. Tandis qu'énoncer que "c'est quelqu'un qui n'a pas rectifié l'erreur faite par la caissière en sa faveur" (CC du trait "honnête") ne traduit en aucun cas mon implication sociale à l'égard de cet individu et est soumise à l'analyse des conditions qui ont conduit cet individu à ne pas produire cette rectification (peut-être avait-il de bonnes raisons de ne pas rendre cette monnaie, peut-être ne s'en est-il pas aperçu). Dans le cas d'un CA, le processus d'une attribution dispositionnelle est implicitement validé alors qu'il ne l'est pas dans le cas d'un CC.

Enfin, il nous paraît important d'engager des recherches dans le sens d'une prise en compte de l'action contenue dans les CA, dans la mesure où il est possible qu'il apparaissent aux sujets de nos expériences comme la formulation d'un jugement sur la cible. D'ailleurs, l'objectif d'un jugement n'est-il pas justement de prendre une décision en terme d'un mode d'action ? Il nous semble que le registre CA peut certes, être considéré comme un indicateur des utilités sociales de la situation, mais aussi comme l'indicateur de la dimension pragmatique du jugement.

**RAPPORT DE SOUTENANCE DU DOCTORAT  
DE  
Philippe ROBERT**

*Etude des indicateurs relatifs à la connaissance descriptive et évaluative des personnes : les comportements d'une personne et les comportements attendus à l'égard d'une personne*

Le 16 Décembre 2000 **UNIVERSITE DE RENNES 2**

Jury:

**François Le Poutier**, Professeur à l'Université de Nancy 2 : **Directeur**

**Gérard Guingouain**, Maître de Conférences à l'Université de Rennes 2 :  
**Co-directeur**

**Nicole Dubois**, Professeur à l'Université de Nancy 2 : **Présidente**

**Guido Peeters**, Professeur à l'Université Catholique de Leuven, Belgique

Dans son exposé de soutenance, **Philippe Robert** commence par rappeler que son travail avait pour premier objectif de tester l'idée selon laquelle les comportements attendus (CA) sont des indicateurs pertinents de l'expression de la valeur sociale des traits de personnalité. Puis il présente ses expériences et leurs principaux résultats. Il a successivement été montré : 1) que les CA semblent plus aptes à exprimer la valeur sociale d'une cible que les CC (comportements de la cible) ; 2) que la différence de formulation entre les CA et les CC semble être à l'origine de cette sur-attribution de valeur des CA (ces derniers exprimeraient une intention comportementale ("avec qui") que n'expriment pas les CC) ; 3) que l'expression des CA, en terme d'utilité sociale, est en adéquation avec l'expression de la valeur des traits et 4) qu'une perspective consistant à envisager une interaction avec la cible (au sens d'une étroite collaboration), sans rapport de pouvoir, conduit à mobiliser plus le registre des CA que celui des CC. L'auteur conclut sur l'idée selon laquelle les traits de personnalité doivent être concernés par une modalité d'action, au sens pragmatique du terme.

La présidente du jury remercie P. Robert et donne la parole à **Gérard Guingouain**, co-directeur, qui a suivi le candidat tout au long de son travail. Ce dernier débute son

intervention en disant que c'est pour lui une très grande satisfaction et un très grand plaisir de voir Philippe Robert soutenir aujourd'hui sa thèse.

Il rappelle que ce travail est l'aboutissement d'un parcours atypique puisque le candidat, après un départ de formation technique, est passé par l'ESEU afin d'entrer à l'Université. G. Guingouain souligne que ce qui caractérise P. Robert, c'est un pas à pas constructif qui le conduit sans cesse à faire, défaire, refaire dans la crainte continuelle de mal faire. Toute la démarche de la thèse en sera affectée et le produit, au final, n'est qu'un reflet de tout le travail effectué. Un jour, sans doute, conviendra-t-il de revisiter les poubelles riches de données et de résultats encore inexploités. C'est cette même difficulté qui lui fera accepter difficilement l'imperfection pour mettre le mot fin. Que ce soit en maîtrise, en DEA ou en thèse, P. Robert aura toujours la même difficulté à arrêter les recherches bibliographiques, les analyses et les calculs. En même temps il présente un réel plaisir, une vraie passion pour l'expérimentation, pour la réflexion théorique et toutes ses arguties... Un réel plaisir pour la recherche qui déborde de l'Université pour se poursuivre dans le domaine professionnel dans lequel il est maintenant inséré.

Pour ce qui est de l'ouvrage remis, G. Guingouain indique qu'il a particulièrement apprécié la revue de question riche et argumentée. P. Robert ne s'est pas contenté de la littérature spécifique, très concentrée (Beauvois, Dubois ; Dubois, Beauvois, pour l'essentiel, auxquels on pourra ajouter Tarquinio et quelques autres). Il a beaucoup lu comme le montre la bibliographie importante, tant en quantité, qu'en actualité et en diversité. Il fournit de la sorte, un très bon encadrement bibliographique et théorique du travail spécifique et original de cette thèse. On pourrait presque parler à ce sujet d'une logique concentrique plutôt que linéaire dans la manière d'aborder le sujet. Sujet qui d'ailleurs s'y prête fort bien. D'emblée (p. 19) P. Robert, fort pertinemment, présente la description de la personnalité comme description du couple individu/situation. Il évoquera plus tard (p. 24) le degré de jugeabilité du trait de personnalité en fonction des liens que ce dernier entretient avec les comportements susceptibles de l'initier ou de le rappeler. Prototypicalité, inférence automatique, accessibilité, croyances sont encore autant de notions qui, avec celle de valeur vont ensuite nourrir la partie empirique et son analyse. Les auteurs sont nombreux, divers et multidisciplinaires, ce qui apporte de la richesse à cette revue. Au final est bien sûr renseignée la notion de valeur sociale fondatrice de la connaissance évaluative avec l'accent mis sur l'obligation, lorsque l'on parle de valeur sociale, d'envisager l'interaction. Pour G. Guingouain, cette thèse, est bien une thèse de psychologie sociale.

Pour ce qui est de la partie empirique, G. Guingouain rappelle que 9 études sont présentées. Selon lui, la logique expérimentale est conforme ou consistante avec la logique générale de la thèse, c'est à dire : « tout étudier ». C'est certes un louable projet, sans doute, en même temps, trop ambitieux et qui comporte bien sûr son revers, à savoir, quelquefois, un manque de lisibilité. C'est sans doute quelque chose qu'on peut reprocher au candidat. Toutefois, G. Guingouain souligne que toutes les expériences sont pertinentes et font souvent montre d'une grande ingéniosité. Il regrette néanmoins l'absence d'une présentation générale récapitulative qui aurait sans doute aidé à la compréhension.

Suit un commentaire des principaux résultats : Que le registre des utilités sociales soit un indicateur de la valeur... On peut dire, d'une certaine manière qu'il s'agit d'une tautologie dans la mesure où la valeur se définit elle-même par rapport au système utilitaire dans lequel s'effectue la description ou le jugement. Les premières expériences de Philippe Robert reproduisent ces résultats. On remarque aussi, c'était attendu, une meilleure efficacité en termes de rappel de la connaissance dite descriptive et en terme de formation d'impression de la connaissance dite évaluative. Plus intéressant est le fait que la structure de « description comportementale » que l'on qualifie de CA, qui bien évidemment par nature fait référence au rapport social, produit systématiquement une évaluation de la cible

plus favorable et ce, quel que soit le domaine. Par ailleurs le support de jugement CA provoque plus de certitude chez l'évaluateur (p. 173). Les conditions provoquent une mobilisation sélective d'un registre ou de l'autre.

Pour G. Guingouain, ce qui est novateur dans le travail de P. Robert, c'est sa manière de considérer les CA. Il n'est pas si lointain le temps où il était difficile de ne pas les considérer du même ordre que les CC. Temps nécessaire, sans doute, dans la construction du modèle. Il est maintenant admis qu'il s'agit d'une tout autre forme, à savoir d'intention de comportement. Considération qui nous amène à penser tout à fait différemment le rapport Trait – Comportement Caractéristique de la cible et Comportement Attendu. Pourquoi ne pas envisager, au regard de l'expérience 5, les CA (c'est quelqu'un avec qui) comme une sorte d'autorisation à émettre un jugement ? Ce n'est qu'une hypothèse dans une acception pragmatique du jugement en termes de prise de décision (p. 176). Autre suggestion : ne peut-on envisager une éventuelle perspective motivationnelle du traitement de l'information personologique en termes de besoin d'évaluer, de prise de décision ( ce qui est d'ailleurs contenu implicitement dans la presque totalité des consignes expérimentales) ?

Après avoir entendu les réponses du candidat, G. Guingouain félicite à nouveau P. Robert.

**François Le Poulitier**, directeur de la thèse, intervient ensuite. En préambule, il tient à souligner le rôle essentiel joué par Gérard Guingouain, co-directeur, dans l'encadrement et le suivi du travail de Philippe Robert. Il se réjouit vivement que cette thèse arrive en soutenance aujourd'hui. Selon lui, cette thèse présente des qualités qu'il convient de mentionner d'emblée. A quelques détails près sur lesquels il reviendra, le document est bien écrit et d'un accès facile, souvent agréable. Les propos sont clairs et argumentés. La problématique est correctement posée à la suite d'une partie théorique comprenant trois chapitres. Ces chapitres sont, dans leur domaine respectif, largement documentés et référencés avec précision. Qu'il s'agisse de la place des traits dans les pratiques évaluatives, de la notion d'exactitude dans le jugement, des modèles rendant compte de l'inférence de traits, de l'analyse des traits comme expression de la valeur et de l'utilité sociale des personnes, les références sont nombreuses (environ 500 références bibliographiques), actuelles et larges, autrement dit non limitées au champ spécifique de la cognition sociale et des paradigmes du jugement social. François Le Poulitier apprécie, par exemple, les références faites aux travaux de Boudon en sociologie sur le juste et le vrai ou encore aux travaux de Gibson sur les affordances comme perceptions au service de l'action. Elles sont opportunes. Elles participent au cheminement théorique de Philippe Robert. Elles ne donnent pas l'impression d'être déconnectées de son propos. De même, la manière dont Philippe Robert rapporte et surtout analyse les travaux de Beauvois et Dubois sur la connaissance évaluative vs descriptive est très appréciable. Il ne se contente pas de les restituer comme tels voire de les réciter mais il en souligne aussi la portée, les limites et les prolongements. Le projet expérimental auquel aboutit la partie théorique peut sembler un peu étroit compte tenu de l'amplitude de celle-ci : montrer la pertinence et la validité d'indicateurs relatifs, pour les uns (CC), à la connaissance descriptive et, pour les autres (CA), à la connaissance évaluative. Les neuf expériences réalisées et restituées dans la seconde partie de la thèse sont intelligemment conçues, méticuleusement préparées, bien menées et correctement exploitées. La plupart des expériences donnent des résultats significatifs par rapport aux hypothèses formulées même si tous ces résultats ne sont pas faciles à interpréter. Ces expériences dénotent donc chez Philippe Robert une très bonne compétence d'expérimentaliste. Les expériences du chapitre 6 portant sur les effets des structurations « c'est quelqu'un qui ... » vs « c'est quelqu'un avec qui ... » accompagnées d'une pseudo-information subliminale sont particulièrement innovantes. Enfin, François Le Poulitier mentionne, toujours au chapitre des qualités de la thèse de Philippe Robert, la

synthèse finale des résultats et les perspectives ouvertes qui traduisent une bonne capacité à prendre du recul par rapport aux résultats obtenus.

Dans la seconde partie de son intervention, François Le Poulter fait aussi état de quelques regrets. Sur la forme d'abord, le texte comporte par endroit des lourdeurs, par exemple, dans l'énoncé des titres de chapitre et des maladroites, par exemple, des expressions à tendance « anthropomorphisante » : p. 145 : « capacité des comportements CA à se comporter ... ». Mais, il ne s'agit que de détails. Sur le fond, le regret le plus important porte sur le déroulement du processus de recherche et plus précisément sur l'enchaînement des neuf expériences. Si chaque expérience prise intrinsèquement est de très bonne qualité, comme cela a été souligné plus haut, le programme expérimental pris dans son ensemble est plus discutable. En effet, il faut noter des ruptures dans la « chaîne expérimentale » qui limitent la portée des résultats ou empêchent des développements intéressants. Des changements de formats, de populations voire de statuts des variables rendent impossibles des comparaisons entre des expériences qui pourtant auraient pu être fécondes. Entre l'expérience 5 et l'expérience 6 du sixième chapitre, la condition « absence de structure », appelée d'ailleurs de manière ambiguë « structure neutre », est abandonnée sans véritable argumentation alors qu'elle produisait des résultats intéressants assez analogues à la condition structure « c'est quelqu'un avec qui ... ». La modification de format de la variable dépendante entre l'expérience 8 et l'expérience 9 du huitième chapitre empêche une mise en relation entre les deux alors qu'une comparaison entre une population aguerrie et une population novice en matière de jugement ou d'évaluation pour un recrutement aurait pu avoir du sens. Mais, ce manque de linéarité dans la restitution du processus de recherche est, comme l'a fait remarquer Gérard Guingouain, le revers d'une démarche imposée par l'objet. Pour des raisons liées à l'état de la question sur la connaissance évaluative et la connaissance descriptive, cette démarche ne pouvait pas s'appuyer sur un paradigme bien établi et le reproduire avec quelques variantes. L'auteur de la thèse était contraint d'adopter une logique expérimentale tendant à réaliser des expériences dans au moins trois ou quatre grandes directions, celles qui finalement correspondent aux chapitres expérimentaux. En conclusion, François Le Poulter tient à souligner que ces quelques regrets ne doivent pas faire oublier les grandes qualités de la thèse de Philippe Robert qu'il a mentionnées dans la première partie de son intervention

**Guido Peeters** indique d'emblée que, comme il l'a déjà noté dans son pré-rapport, cette thèse est une contribution significative aux recherches concernant la connaissance descriptive et évaluative. Il ne va donc pas répéter son éloge. Il a apprécié la qualité de la revue de la littérature, revue assez générale qu'on peut recommander aux étudiants et chercheurs qui s'intéressent à la connaissance évaluative et à la connaissance descriptive dans des domaines divers. G. Peeters a également apprécié les expériences. Considérées dans leur ensemble, elles démontrent que l'auteur ne maîtrise pas seulement les connaissances théoriques mais qu'il est aussi un expérimentateur créatif et compétent qui sait comment faire progresser les idées en les confrontant aux données empiriques. Il félicite donc à nouveau le candidat avant d'en venir à son rôle de critique qui est de chercher les faiblesses et de formuler des objections.

1.- Quelques négligences, parfois typographiques, parfois plus importantes :

- Dans les citations en anglais, le mot *perceive* est systématiquement écrit "percevoir"; p.93: nous avons "argumenter que..." (au lieu de "argumenté que"); p. 102: "le" fin de la liste; p.176: "honnête" doit être remplacé par "malhonnête"

- Dans le texte, il est question du "degré de visibilité" (p.24) avec référence au tableau 1-2 (p.25), mais dans le tableau on ne retrouve pas l'expression "degré de visibilité" mais "degré de jugeabilité". En outre, la nature exacte des variables "Facteurs du big five" n'est pas indiquée clairement..

- p.122 : on suppose que les indices de "tendance centrale" sont des indices "de dispersion" (il s'agit de l'accord entre les sujets).

2.- Une petite lacune qui n'est pas sans importance dans l'étude des connections entre la désirabilité, l'évaluation et l'utilité sociale. Le candidat a écrit p.64 : "La notion de désirabilité ... concerne plus particulièrement le domaine de la moralité que celui des compétences". Or, des recherches publiées dans l'EJSP par Wojciszke (1997) et Phalet & Poppe (1997) démontrent que ce sont les traits de compétence qui sont les plus désirables lorsque la cible est le sujet lui-même ou lorsqu'elle est un membre de l'endogroupe du sujet. De tels résultats peuvent, selon G. Peeters, fournir une explication aux corrélations inattendues présentées dans le tableau 4-10, p.123

3.- Autre point : P. Robert ne s'est pas toujours rendu compte du fait que des informations qualifiées d'évaluative impliquent souvent une composante descriptive. G. Peeters prend comme premier exemple, les amorçages évaluatifs et descriptifs utilisés dans l'expérience 1 (p.96). L'amorçage évaluatif semble aussi descriptif qu'évaluatif (voiture puissante et rapide.....). Par conséquent, les conditions contrastées ne sont pas, comme le suppose le candidat : "condition descriptive" versus "condition évaluative", mais : "condition descriptive" versus "condition évaluative et descriptive". Si l'on tient compte de cette composante descriptive dans la condition d'amorçage évaluatif, on peut alors s'attendre à des scores CC élevés dans les deux conditions, et c'est là une attente qui est confirmée par les résultats (voir Tableau 4-2, p.98). Il s'en suit que le degré de concordance entre les résultats et la théorie mise à l'épreuve, est (encore) plus élevé que dans l'interprétation actuelle de l'auteur.

Un autre exemple concerne l'expérience 3. Il n'est pas surprenant de trouver "une propriété identique des comportements CA et CC en ce qui concerne leur capacité à réaliser des inférences spontanées vers les traits" (p.116) si l'on tient compte du fait que les traits ne sont pas purement évaluatifs mais ont aussi une composante descriptive

4.- Les remarques suivantes concernent toutes l'expérience 4 (p.116...).

- Une description plus complète du déroulement de l'expérience aurait été souhaitable. Il est important d'informer le lecteur de la formulation des échelles, particulièrement de la première échelle concernant l'impression générale. En fait, le lecteur n'est informé que de la formulation d'une seule échelle (p.120) qui n'est même pas l'échelle cruciale concernant l'impression générale. Ce n'est qu'au cours du chapitre suivant (dans la description des expériences 5 et 6) que le lecteur est informé de la forme et du contenu exactes d'une échelle "impression générale" (plutôt mauvaise impression -- plutôt bonne impression).

- Certaines opérationnalisations posent problème. Ainsi l'échelle "être quelqu'un de bien" est supposée appréhender l'évaluation affective alors que l'échelle « être quelqu'un de valeur » est supposée appréhender l'utilité sociale. G. Peeters avoue que, à moins que ce ne soit sa maîtrise du français qui fasse défaut, jamais il n'oserait proclamer que « voilà quelqu'un de bien » exprime un jugement affectif et « voilà quelqu'un de valeur » exprime un jugement d'utilité sociale. A son

avis les deux peuvent exprimer l'idée d'utilité sociale et les deux peuvent communiquer une attitude affective positive. G. Peeters suggère qu'il aurait été pertinent, afin de n'être pas victime de telles subtilités, de calculer des corrélations entre les six variables (D1, D2, D3, D4, D5, D6) et d'appliquer une analyse factorielle. L'examen de la composition des facteurs aurait alors permis une interprétation plus solide.

- L'analyse des résultats concernant les portraits négatifs (pp.124-125) n'est pas claire. Il est écrit : "Lorsque les sujets sont placés en présence d'un portrait composé de comportements CA *négatifs* leurs évaluations sur les différentes échelles déprécient moins la cible qu'en présence d'un portrait composé de CC *négatifs*". A la page 125, la conclusion est "Ces résultats confirment l'hypothèse H1 d'une supériorité du registre CA sur le registre CC quant à l'expression d'une impression plus positive sur la cible". Mais cette hypothèse

H1 ne concerne pas les portraits négatifs, elle ne concerne que les portraits composés de CA positifs (voir p. 118 : "Un portrait composé de CA positifs doit permettre d'obtenir une impression plus positive qu'un portrait constitué de CC positifs").

- G. Peeters termine en disant qu'il a beaucoup apprécié que les recherches ne se soient pas restreintes à mettre à l'épreuve les concepts de Beauvois et Dubois à partir de traits-sources positifs, mais qu'elles aient aussi été réalisées à partir de traits-sources négatifs. Il se rappelle que dès qu'il a eu connaissance des travaux de Beauvois et Dubois, travaux qui au début ne concernaient que des cibles positives, il prédisait que pour les cibles négatives les CC se montreraient plus importants que pour les cibles positives. G. Peeters constate que les résultats obtenus dans l'expérience 4 vont dans le sens de ses attentes : Lorsque la cible est négative, l'impression est plus négative dans la conditions CC que dans la condition CA. Sa prédiction est basée sur le concept d'asymétrie du positif et du négatif (particulièrement l'effet de négativité informationnelle). Il est évident qu'un sujet qui est confronté un stimulus négatif (aversif) a tendance, plutôt qu'à se lancer dans l'action, à se livrer à un examen attentif des attributs objectifs du stimulus. Les CC étant les attributs du stimulus, ils reçoivent plus de poids que les CA (qui, eux, concernent les actions du sujet). G. Peeters constate que ce n'est pas l'explication proposée par P. Robert puisque pour lui, c'est le simple fait que la cible soit mise en rapport avec le sujet -- dans le sens où le CA implique une action du sujet envers la cible – qui entraîne une impression relativement favorable de la cible. C'est là, note G. Peeters, une hypothèse intéressante qui constitue une alternative à l'hypothèse basée sur l'effet de négativité. De plus cette hypothèse mise à l'épreuve dans les expériences 5 et 6, est confirmée. Donc, félicitations! Mais G. Peeters ajoute que l'épreuve de P. Robert n'est pas de nature à disconfirmer sa théorie alternative. La raison est que la forme de structure CA utilisée ("C'est quelqu'un *avec qui...*") suggère un CA positif. G. Peeters suggère d'utiliser aussi la forme de structure "C'est quelqu'un *contre qui...*" Ce serait une forme de structure CA qui suggère un CA négatif, et dans cette condition on ne prédirait plus que la mise en rapport donnerait lieu à une impression positive. Il admet que "*avec qui*" peut être suivi de "on se dispute" autant que de "on boit un verre ensemble", mais la théorie de l'asymétrie positive/négative prédit qu'en absence d'information, le sujet présuppose le positif. Donc, si l'on demandait à des sujets de compléter des phrases telles que "C'est quelqu'un avec qui...", on peut penser que les complétions seraient positives (comme "on boit un verre ensemble"). Donc, la forme de structure CA "*avec qui*" n'est pas neutre. G. Peeters interroge le candidat à ce sujet.

**Nicole Dubois** commence par exprimer toute sa satisfaction de voir en soutenance une thèse qui s'inscrit dans un courant de recherches expérimentales développé en France il y a une dizaine d'années par Jean-Léon Beauvois et elle-même pour montrer que les traits de personnalité apportent simultanément et directement deux types d'informations : des informations de nature descriptive (qui nous disent ce que sont les gens à partir de ce qu'ils font) et des informations de nature évaluative (qui nous disent ce que valent les gens à partir de ce que l'on peut faire avec). C'est donc avec un intérêt tout particulier que N. Dubois a lu le travail présenté par P. Robert qui se veut apporter des preuves empiriques nouvelles à la conception des promoteurs de ce courant .

N. Dubois félicite le candidat 1) pour la qualité de l'ouvrage rendu : Il s'agit d'un document très bien structuré, qui se lit facilement grâce aux nombreuses synthèses récapitulatives qui concluent chaque chapitre et 2) pour le travail accompli tant au niveau théorique qu'au niveau expérimental.

- Au niveau théorique, N. Dubois a apprécié la très bonne connaissance de la littérature scientifique, notamment anglo-saxonne, ce qui se traduit par une partie théorique riche et bien documentée. Dans les trois premiers chapitres (la moitié de la thèse), le candidat

aborde tout un ensemble de problèmes, de courants, de théories, de conceptions ayant essentiellement à voir avec la personnalité et son évaluation, les traits et la notion de valeur.

- Au niveau expérimental, il faut souligner l'importance du travail de recherche. Neuf expériences sont rapportées qui ont mobilisé plus de mille sujets en passation collective et près de 200 en passation individuelle sur ordinateur. Parmi ces 9 expériences, 3 seulement sont des répliques. Le matériel utilisé a fait l'objet de pré-tests rigoureux. Toute cette partie permet d'apprécier les qualités d'expérimentateur de P. Robert et la bonne maîtrise de plusieurs paradigmes. Les expériences sont bien conduites et bien présentées. Les résultats donnent lieu à des discussions argumentées.

Néanmoins, N. Dubois exprime quelques regrets et formule quelques remarques:

- Un premier regret concerne le manque de lien entre la partie théorique et la partie expérimentale. En fait, les deux parties coexistent quasiment de façon indépendante l'une de l'autre. Par exemple dans la partie « synthèse et discussion générale », un seul renvoi est fait aux travaux, autres que ceux de Beauvois, Dubois et collaborateurs, présentés dans la partie théorique. Et encore, n'est-il que cité (il s'agit de la publication de John, Hampson et Goldberg, 1991). On est alors conduit 1) à s'interroger sur la pertinence de certains développements (comme, par exemple, ceux concernant l'exactitude du jugement ou la norme d'intériorité) et 2) à regretter que certains points n'aient pas été davantage développés (comme par exemple les rapports entre désirabilité et utilité ou le concept d'affordances de Gibson). A ce propos, N. Dubois aimerait que P. Robert explicite ce qu'il entend par désirabilité et comment il la situe par rapport à l'utilité sociale. Plusieurs passages (cf. pp. 79, 80, 89, 90...) laissent supposer que les deux concepts sont synonymes. Elle aimerait aussi que P. Robert s'explique sur ce qu'il dit p. 72 des conceptions de Gibson à propos des « processus d'extraction de la connaissance ». Là encore, le passage est ambigu.

- Une seconde remarque concerne la problématique. P. Robert énonce trois caractéristiques supposées distinguer son approche de celle des travaux de Beauvois-Dubois. Pour N. Dubois, seule la dernière est novatrice.

En ce qui concerne la première (« les traits relèvent à la fois d'une teneur évaluative et descriptive », p. 90), N. Dubois a du mal à voir en quoi cette conception diffère de celle défendue par les promoteurs de la conception qui d'emblée ont considéré que tous les traits de personnalité apportent les deux types d'informations : descriptive et évaluative. Simplement, certains traits apporteraient davantage d'information descriptive que d'information évaluative (par simplification, ils ont été appelés : traits descriptifs), alors que d'autres seraient plus prompts à apporter davantage d'information évaluative que descriptive (par simplification, ils ont été appelés traits évaluatifs).

En ce qui concerne la seconde (« peu d'études ont testé une éventuelle différence d'expression de la valeur d'une cible à partir des deux registres CA Vs CC », p. 92), N. Dubois répond que des travaux réalisés depuis ceux évoqués par P. Robert apportent des éléments de réponse. Elle regrette que le candidat n'en ait pas eu connaissance, car il a été montré que les CA, en rapport donc avec l'activité évaluative, apparaissent bien plus efficaces que les CC dans l'activité de jugement : ils permettent plus que les CC de discriminer des cibles (travaux de Mignon et Mollaret) et ils donnent lieu à des jugements plus positifs sur soi ou sur des cibles, que les traits auxquels ils renvoient soient de connotation positive ou négative (travaux de Dubois).

La troisième caractéristique (les CA ont à voir avec une dimension pragmatique du jugement, p. 93) n'a effectivement pas fait l'objet de recherches empiriques, et N. Dubois souligne ici l'aspect novateur de cette orientation des travaux. Elle regrette toutefois que l'argumentation n'ait pas été davantage orientée sur le concept d'attunement développé par Gibson.

- Les troisième et quatrième remarques portent sur les expériences. D'abord, parfois, par manque d'informations communiquées au lecteur, les interprétations des résultats sont difficilement compréhensibles. Par exemple, et ce, pour plusieurs expériences, les consignes ne sont pas données dans leur intégralité, les analyses statistiques ne sont pas présentées dans leur totalité.

N. Dubois développera un exemple. Il concerne l'expérience 3 qui pose plusieurs questions. Quelle est exactement la première VD prise en compte, VD qui est décrite comme « les restitutions comportementales qui paraissent conformes au type de registre présenté dans le portrait » ? Etant donné que les sujets sont confrontés à une tâche de rappel et de reconnaissance, on s'attend à ce que la VD prise en compte soit le nombre exact de CC vs CA présentés dans le portrait. On s'aperçoit que ce n'est pas cela puisque les scores sont supérieurs à 4 (nombre d'informations comportementales présentées). On comprend alors qu'ont été comptabilisés tous les CC vs tous les CA rappelés ou reconnus, pourquoi ? Rien n'est dit du rappel et de la reconnaissance des CC vs CA présentés dans les portraits, ce qui est tout de même dommage. On aurait aimé avoir les deux types d'informations : le nombre de rappel et de reconnaissance exacts et le nombre de rappels et de reconnaissance du même registre (c'est-à-dire, les erreurs intra-registre). Ici, tout est confondu.

Toujours pour ce qui est de l'expérience 3, à quoi correspond exactement la deuxième VD « erreurs de registres » ? Il s'agit, et on le comprend bien, des CC ou des CA rappelés ou reconnus « à tort », mais de façon plus précise ces erreurs correspondent-elles à des CC présentés transformés en CA ou des CA présentés transformés en CC ? de nouveaux CC ou de nouveaux CA en rapport avec le même trait ? de nouveaux CC ou de nouveaux CA en rapport avec de nouveaux traits ? Cette distinction était fondamentale pour l'argumentation. Etant donné que ces précisions ne sont pas données, il est difficile de comprendre la conclusion consistant à dire pp. 114-115 que les CA ne peuvent se départir d'une certaine dépendance des CC.

Ensuite, et toujours à propos des expériences, toutes les interprétations des résultats ne sont pas envisagées. Un seul exemple à propos de l'expérience 5 qui a pour but de montrer que la structure des CA (c'est quelqu'un avec qui) entraîne plus d'attribution de valeur que la structure des CC (c'est quelqu'un qui) ou l'absence de structure. Les résultats montrent pour toutes les VD : 1) une différence significative entre les conditions structure CA et structure CC (valeurs plus élevées des scores pour la première) ; 2) une absence de différence significative entre les conditions structure CA et absence de structure et 3) une différence significative entre la condition structure CC et la condition absence de structure (avec des scores systématiquement plus faibles pour la condition structure CC). Seuls sont interprétés les résultats conformes à l'hypothèse (différences significatives entre structures CA et CC). Ainsi, on lit « qu'un représentant de commerce présenté par des phrases de structure CC est moins volontiers recruté, fait l'objet d'une plus faible attribution de valeur, fait l'objet d'une moins bonne impression et donne lieu à une plus faible certitude de jugement que lorsqu'il est présenté par des phrases de structure CA ou par des phrases neutres (condition sans structure) ». Les autres résultats, pourtant importants, sont minimisés ou considérés comme un artefact. Ceci est tout à fait regrettable. Ainsi il est regrettable que dans l'expérience 6 qui se veut être une réplique de l'expérience 5, la troisième condition « absence de structure » ait été supprimée. Elle était capitale !!! Du fait de son absence, cette expérience 6 n'apporte aucune explication aux résultats de la précédente. Pour essayer de comprendre les résultats de l'expérience 5, on aurait pu introduire un autre stéréotype que celui de l'extraverti (introduit par la profession « représentant de commerce ») et il n'aurait surtout pas fallu supprimer la 3<sup>e</sup> condition. Il se pourrait que la profession de représentant de commerce (prototype de l'extraverti) suscite une affordance en termes

de CA, ce qui pourrait expliquer pourquoi les sujets ont moins bien réagi à une structure non conforme à l'affordance attendue (structure de type CC). Pour le vérifier, il faudrait proposer une autre profession (archiviste, par exemple, comme prototype de l'introverti) et conserver la 3<sup>o</sup> condition.

**N. Dubois arrête là ses remarques. Elle remercie P. Robert et conclut en félicitant à nouveau le candidat pour le travail accompli. Le nombre des questions et remarques témoigne de l'intérêt que N. Dubois a trouvé dans ce travail.**

**Lors de leur délibération, les membres du jury s'accordent sur la pertinence des réponses apportées par le candidat lors de sa soutenance. Puis, ils prononcent l'admission du candidat au grade de Docteur avec la mention TRES HONNORABLE accordée à l'unanimité.**

Nancy, le 21 Décembre 2000

Nicole Dubois

François Le Poulter

Gérard Guingouain

Guido Peeters