

Gilibert, D. & Cambon, L. (2003). Paradigms of the sociocognitive approach. In N., Dubois (Ed.), *A sociocognitive approach to social norms*, (pp 38-69), London: Routledge. Document de travail initial en français des auteurs

## INTRODUCTION

Bien que le concept de norme soit un concept à la fois ancien et central de la psychologie sociale (Sherif, 1935), on ne peut pas dire qu'il ait donné lieu à un corpus de recherche bien unifié. Ainsi, si on s'intéresse aux paradigmes mis en œuvre dans son étude, on relève une grande variabilité dans les procédures expérimentales utilisées. Certaines sont basées sur l'analyse des consensus des réponses produites dans des situations de laboratoire (Sherif, 1935) ; d'autres portent sur l'observation des comportements de sujets en situation écologique (Berkowitz, Daniels, 1964 ; Cialdini, Kallgren et Reno, 1991) ; d'autres encore réfèrent aux déclarations des sujets (Codol, 1974; 1976) ; certaines sont plus directes et demandent aux sujets de se comporter en fonction de telle ou telle norme qui est alors explicitée (Fukushima, 1994). Depuis, 1981 et l'article séminal de Jellison et Green, trois paradigmes ont été utilisés de manière plus systématique pour étudier la valeur normative associée à des jugements :

- 1) le *paradigme d'autoprésentation de soi* lors duquel le sujet tente de se montrer sous un jour soit favorable soit défavorable en exhibant les croyances qui lui semblent soit les plus valorisées soit les plus dévalorisées,
- 2) le *paradigme d'identification* lors duquel le sujet indique les croyances réelles ou imaginaires d'autres personnes identifiables comme étant de plus ou moins grande valeur, et
- 3) le *paradigme des juges* lors duquel le sujet émet un jugement concernant une ou plusieurs personnes connues par leurs croyances.

Ces paradigmes ont fait l'objet d'une élaboration assez poussée à l'occasion des études sur la valorisation du contrôle et des explications internes, de l'individualisme, de l'autosuffisance, de la consistance, ou des schémas de genre. Pour cette raison, nous allons illustrer la présentation détaillée de chacun d'entre eux à l'aide des recherches effectuées dans ces différents domaines. Ce n'est que dans un second temps que nous aborderons le problème de la contribution de chacun d'entre eux à l'étude de la valorisation sociale des croyances.

## LES PARADIGMES ET LEURS OPERATIONNALISATIONS

### *Le paradigme de présentation de soi*

Le paradigme d'autoprésentation tel qu'il a été proposé par Jellison et Green en 1981 est l'héritier d'une longue tradition de recherche dont on situe habituellement l'origine aux travaux de Goffman (1959). Inscrit dans les " théories " du management des impressions, le concept de présentation de soi rend compte d'un ensemble de stratégies plus ou moins conscientes qu'un individu va développer pour contrôler l'image qu'il donne de lui à une audience durant une interaction (Schenkler, 1996). Les recherches empiriques sur la présentation de soi ont, dans un premier temps, souligné l'aspect motivationnel de ce processus: les individus seraient mus par un besoin de reconnaissance et un désir d'être appréciés qui les pousserait à se présenter d'une manière socialement désirable. Dans un second temps, la recherche s'est davantage orientée vers les différentes stratégies que les individus peuvent utiliser et les facteurs favorables à leur apparition (pour revue: Schlenker et Weigold, 1992). Enfin, Jellison et Green (1981, exp.3) pour montrer le caractère normatif des croyances en la détermination interne des renforcements, ont utilisé un paradigme d'autoprésentation parfaitement explicite. Ce paradigme a été le plus fréquemment utilisé dans l'approche sociocognitive dans la mesure où il implique, du fait même des consignes données, que le sujet s'implique ou non dans une stratégie d'autoprésentation.

### **Définition du paradigme de présentation de soi :**

Une des façons les plus directes d'appréhender le caractère instrumental d'une opinion exprimée consiste à demander directement au sujet de moduler ses opinions de façon volontaire et stratégique. Le dispositif expérimental mis en place consiste alors à demander au sujet, après qu'il ait (ou non) exprimé une première fois son attitude, de l'exprimer de façon à donner une image favorable de lui-même comme s'il voulait obtenir quelque chose (le sujet doit par exemple imaginer qu'il se présente face à un évaluateur et qu'il doit donner une image aussi favorable que possible de lui-même, éventuellement pour obtenir des responsabilités convoitées). A l'opposé, il est possible de demander au sujet d'exprimer son opinion de façon à donner une image défavorable de lui-même (le sujet doit cette fois encore imaginer qu'il se présente face à un évaluateur mais qu'il doit, cette fois, donner une image aussi défavorable que possible de lui-même, éventuellement afin de ne pas se voir confier des responsabilités dont il se passerait bien volontiers). Différents termes ont été utilisés pour désigner ces trois consignes : consigne de réponse "spontanée" ou "standard" lorsque le sujet donne préalablement son opinion, consigne "d'approbation sociale",

"d'autovalorisation", "normative" ou "pro-normative" lorsque le sujet doit donner une image positive ou favorable de lui-même, consigne de "désapprobation sociale", d'autodévalorisation" ou "contre-normative" lorsque le sujet doit donner une image négative ou défavorable de lui-même.

Différentes mesures sur lesquelles la manipulation des consignes doit exercer un effet ont été utilisées:

1) Dans les travaux sur la normativité des schémas de genre, les sujets reçoivent pour consigne de se décrire (pour se faire bien versus mal voir) à l'aide d'items du Bem Sex Role Inventory (Bem, 1975). Ce questionnaire contient des traits masculins, féminins et neutres prétestés quant à leur désirabilité au sein du schéma qu'ils instancient et il permet donc de calculer, pour chaque individu, un score de masculinité, un score de féminité et un score d'androgynie. Si, comme en font l'hypothèse les théoriciens de l'approche sociocognitive, certains

schémas (masculin et peut-être androgyne) sont plus normatifs que d'autres, alors les items qui leur sont relatifs (les items masculins si on est en présence d'une norme de masculinité, les items masculins *et* féminins si on est en présence d'une norme d'androgynie) seront plus utilisés sous consigne d'autovalorisation que sous consigne d'autodévalorisation.

2) En ce qui concerne les recherches sur les normes d'internalité, d'autosuffisance, de consistance et celles associées à l'individualisme, les chercheurs utilisent des questionnaires. Il peut s'agir de questionnaires ayant fait l'objet d'une validation en termes de consistance individuelle (e.g. : un questionnaire de Locus of Control, pour Jellison et Green, 1981) ou encore d'un questionnaire conçu pour les besoins de la recherche. Les différents questionnaires utilisés présentent généralement un ensemble d'événements positifs et négatifs dont la personne stimulus est tantôt le soi (les items impliquent le "je"), tantôt un autrui. A ces événements correspondent deux (parfois quatre) réponses, l'une est *a priori* normative ( par ex. interne pour les questionnaires d'internalité, consistante pour les questionnaires de consistance...), l'autre est *a priori* contre normative (externe pour le questionnaire d'internalité, inconsistante pour les questionnaire de consistance...). Le sujet expérimental doit le plus souvent choisir une de ces explications en choix forcé et ce en fonction de ce qui lui est demandé dans la consigne (pour une présentation détaillée des questionnaires utilisés dans l'approche sociocognitive voir le chapitre 3 de cet ouvrage). On s'attend donc à ce que les réponses normatives

soient plus souvent choisies par le sujet remplissant un questionnaire de façon à se faire bien voir plutôt que pour se faire mal voir.

### **Les différentes opérationnalisations du paradigme et les observations qu'elles permettent :**

Ce paradigme a été utilisé pour la première fois par Jellison et Green (1981). Dans sa forme initiale, il a consisté à demander aux sujets de répondre à un questionnaire mesurant le Locus of Control de deux manières différentes : soit les sujets devaient chercher à se faire aimer ou approuver de la personne qui lirait leurs réponses, soit ils devaient chercher à ne pas se faire aimer ou à se faire désapprouver par cette même personne. En comparant les deux consignes, (e.g. : la comparaison entre les deux scores d'internalité au questionnaire), les auteurs pouvaient mettre en évidence le caractère socialement désirable ou indésirable que les sujets associaient aux différentes réponses. Jellison et Green (1981) ont ainsi pu montrer que les sujets donnaient plus de réponses internes pour se faire bien voir et qu'ils donnaient plus d'explications externes pour se faire mal voir.

Dans la perspective sociocognitive ce paradigme a donné lieu à de nombreuses variantes. Ce sont ces différentes opérationnalisations que nous allons maintenant évoquer.

#### 1) Comparaison ou non avec une consigne standard.

Si la manipulation principes de Jellison et Green comparait uniquement les deux consignes d'autoprésentation positives et négatives, il pouvait être intéressant de comparer les résultats ainsi obtenus avec une consigne standard n'impliquant aucun enjeu explicite d'autoprésentation. C'est ce qu'a proposée Dubois en 1988, en demandant à ses sujets expérimentaux de répondre à un questionnaire d'internalité de façon personnelle en sachant qu'il n'y avait ni bonnes ni mauvaises réponses. Les résultats de cette étude révèlent, conformément aux attentes, qu'en consigne standard les sujets obtiennent des scores d'internalité inférieurs à ceux obtenus en consigne d'autovalorisation, mais supérieurs à ceux obtenus avec une consigne d'autodévalorisation. Cependant, quelques études (par exemple Dubois, 1991 en ce qui concerne la norme d'internalité ; voir chapitre 5 dans cet ouvrage pour d'autres normes associées au syndrome individualiste) révèlent une absence de différence significative entre les scores en consigne standard et en consigne d'autovalorisation.

On peut donner trois interprétations de ce dernier résultat. Premièrement, on peut concevoir que les gens préfèrent avoir des

croyances désirables sans que ce ne soit pour plaire à autrui mais tout simplement pour avoir une image positive d'eux mêmes; aussi s'approprieraient-ils assez spontanément les réponses les plus désirables socialement. Il est conjointement possible que les sujets évitent de sélectionner la totalité des items normatifs du questionnaire afin de ne pas paraître rigides dans leurs réponses (il a d'ailleurs été montré qu'une attitude systématiquement normative n'est pas toujours valorisée, Flament, Jouffre et Py, 1998). Par ailleurs, il est possible d'envisager que les sujets cherchent à exprimer des opinions sincères et consistantes plutôt que de prendre le risque de sélectionner des réponses qui sont systématiquement les plus désirables et qui ne seraient pas celles qu'ils choisiraient spontanément. Enfin, il est très vraisemblable que la situation d'observation expérimentale, même en consigne spontanée, génère une certaine pression évaluative, pression suffisamment forte pour déclencher chez les individus des stratégies d'autoprésentation (voir dans l'introduction et la conclusion de cet ouvrage le concept d'activation de la normativité).

## 2) Manipulation intersujets/intrasujets et ordre de présentation des consignes.

La signification que prend une tâche expérimentale dépend beaucoup des points de comparaisons dont un sujet dispose. Ainsi, il paraît évident que les résultats obtenus dans le paradigme d'autoprésentation varieront certainement en fonction de la passation intrasujets versus intersujets des consignes. Si la majorité des études employant le paradigme d'autoprésentation proposent une passation intersujets des consignes d'autovalorisation et d'autodévalorisation, quelques études, cependant, optent pour une passation intrasujets des consignes<sup>1</sup>. Cette source de variation introduit-elle davantage d'entropie dans les résultats au paradigme d'autoprésentation ? La réponse est clairement non : même lorsque les deux (ou trois si l'on inclut une consigne standard) consignes sont présentées au sujet, les scores d'internalité en consigne d'autovalorisation sont toujours supérieurs aux scores en consigne d'autodévalorisation (cf. Py et Somat, 1991 ; Dubois, 2000 en ce qui concerne la norme d'internalité ; Jouffre, Py et Somat, 2001 en ce qui concerne la norme de consistance ; Somat et Vazel, 2001 en ce qui concerne la « norme d'individualisme »<sup>2</sup>).

Par ailleurs les quelques expériences manipulant l'ordre de présentation

---

<sup>1</sup> Il convient de noter que la passation intrasujets des consignes chez les théoriciens de l'approche sociocognitive correspond à une exigence théorique particulière. Elle permet de tester la clairvoyance normative des sujets (cf. chapitre 8 de cet ouvrage).

<sup>2</sup> **Nous verrons (chapitre 5) que si certains chercheurs ont avancé l'idée d'une normativité de l'individualisme, la décomposition du syndrome individualiste en plusieurs composants montre que certains d'entre eux seulement peuvent être considérés comme normatifs**

des consignes (Jouffre, Py et Somat, 2001 en ce qui concerne la norme de consistance ; Somat et Vazel, 2001 en ce qui concerne la « norme d'individualisme ») ne révèlent aucun effet de cette variable sur le nombre de réponses normatives obtenues.

### 3) Variation du référent de l'évaluation

Comme nous l'avons précisé en introduction, le paradigme d'autoprésentation permet de mettre en évidence la valeur sociale associée à certaines variables. En manipulant le référent de l'autoprésentation, les chercheurs peuvent avoir une idée un peu plus précise de ce que l'on entend par le terme de valeur sociale. En effet, est ce que le fait de vouloir donner une bonne image de soi à son conjoint ou à son patron implique la même valeur sociale ? Rien ne nous dit que ce qui est valorisé par l'un le sera par l'autre. Aussi, la variation du référent de l'évaluation constitue-t-elle une étape importante dans la démonstration de l'idée de norme. L'examen des différentes situations expérimentales utilisées par les théoriciens de l'approche sociocognitive nous permettra de répondre à une question relative au champ d'action des différentes normes étudiées : ces normes et (la clairvoyance que les sujets en ont) sont-elles plus prégnantes dans certaines situations d'interactions sociales ?

#### Se faire bien voir ou se faire mal voir

L'expérience 3 de Jellison et Green (1981) utilisait un référent évaluateur abstrait ("se faire aimer et approuver"). Beauvois et Le Poutier (1986) utilisaient également un évaluateur abstrait (les sujets devaient simplement se faire bien vs mal voir). Dans les deux cas, les chercheurs obtiennent des résultats tout à fait semblables, à savoir que les sujets devant se faire bien voir choisissent davantage de réponses internes qu'externes, on observait l'inverse quand il s'agissait de se faire mal voir. Des recherches sur la norme de consistance ont également utilisées des référents neutres (Channouf et Mangard, 1997, par exemple, demandent à leurs sujets de donner la meilleure versus pire image d'eux) et les résultats sont comparables avec ceux obtenus dans le cadre de la norme d'internalité. Enfin, une étude sur l'androgynie psychologique de Lorenzi-Cioldi (cité dans Lorenzi-Cioldi, 1994) utilisent également un référent abstrait. Les sujets (hommes et femmes) recevaient, en effet, pour consigne de se "décrire de la manière la plus favorable possible". Ils ont, pour cela, à leur disposition un ensemble de traits féminins et masculins. Les résultats montrent que les sujets, quelque soit leur sexe, choisissent davantage de traits féminins par rapport à une condition d'autodescription standard.

### Se faire bien voir des parents versus des enseignants

De nombreuses études sociocognitives ont été réalisées auprès d'enfants en école maternelle ou au collège. Dans celles-ci, le référent évaluateur est souvent un parent versus un enseignant ("se faire bien versus mal voir de tes parents versus de tes enseignants"). Les résultats ne diffèrent pas des études évoquées précédemment : les enfants devant se faire bien voir de leur parents ou de leurs enseignants utilisent davantage d'items normatifs que les enfants devant se faire mal voir. Cependant, il est intéressant de noter que les résultats sont accentués lorsque le référent est une figure d'évaluation formelle (enseignant). C'est le cas, dans une étude de Dubois (1988) sur la norme d'internalité qui observe un effet simple du référent de l'évaluation : les questionnaires remplis par les sujets pour se faire bien voir de leur enseignant étaient plus internes que les questionnaires remplis pour se faire bien voir de leurs parents, alors que les questionnaires remplis pour se faire mal voir de leur enseignant étaient moins internes que les questionnaires remplis pour se faire mal voir de leur parents. Ce résultat montre que la désirabilité sociale des explications internes est plus forte à l'école qu'à la maison. Il est important de noter que la plus grande partie des études sociocognitives ont utilisé un référent représentant une figure d'évaluation formelle. Lorsque les sujets des expériences sont des étudiants ou des enfants, il sera fait référence à un enseignant (cf. Jouffre, Py et Somat, 2001 pour la norme de consistance ; Bignoumba, 1986 ; Dubois, 2000 ; Dubois, Pauletto, Pauletto et Planche, 1990 ; Py et Somat, 1991 pour la norme d'internalité ; Somat et Vazel, 2001 pour la « norme d'individualisme »).

Mais le type de référent évaluateur peut parfois faire varier les résultats de façon drastique. C'est le cas pour l'individualisme. Dans une série de recherches effectuées par Loose (2000), des élèves et des étudiants devaient remplir un questionnaire d'individualisme<sup>3</sup> de façon à se faire bien et mal voir soit, de leurs parents, soit de leurs enseignants. Les résultats révèlent que les réponses individualistes sont plutôt données pour se faire mal voir plutôt que pour se faire bien voir. Cependant, cet effet est modulé par l'âge des sujets et surtout par l'instance évaluative. En effet, les enfants les plus jeunes (et notamment ceux de CM1) trouvent les items individualistes désirables dans le cadre familial et indésirables dans le cadre scolaire. Avec l'augmentation de l'âge les items individualistes sont systématiquement perçus de manière indésirable (quelque soit l'instance évaluative).

---

<sup>3</sup> Ce questionnaire porte sur les quatre dimensions de l'individualisme dégagées dans la littérature, à savoir la différenciation sociale, l'indépendance émotionnelle, l'autonomie et la réalisation de soi (cf. le chapitre 3 de dans cet ouvrage).

### Se faire bien voir de son employeur

Les études impliquant des populations insérées professionnellement utilisent plutôt le patron ou le directeur ou encore un éventuel employeur, comme référent évaluateur. C'est le cas d'une étude de Dubois et Beauvois (2001) sur les composants de l'individualisme qui utilisent un éventuel employeur comme référent (cf. chapitre 5 de cet ouvrage). C'est également le cas d'une étude de Masson-Maret (1997) portant sur la normativité des schémas de genre. Cette chercheuse demande à des salariés hommes et femmes d'une municipalité de s'autodécrire à l'aide du BSRI de Bem (1975) puis de remplir le même questionnaire mais de façon à se faire bien voir de leur directeur. Les résultats révèlent une augmentation des scores de masculinité entre les deux phases, et cela pour tous les sujets. Ces résultats vont dans le sens d'une plus grande normativité des caractéristiques masculines et s'opposent aux résultats de Lorenzi-Cioldi (1994) que nous avons précédemment évoqués (cf. "se faire bien voir ou mal voir"). Cette divergence de résultats peut être attribuée au type de population utilisée par les chercheurs ; mais elle peut être également attribuée au type de référent utilisé (neutre pour Lorenzi-Cioldi, figure d'évaluation formelle pour Masson-Maret).

#### 4) Variation dans l'objectif de la présentation.

Enfin, une dernière variante du paradigme d'autoprésentation réfère aux objectifs de la présentation. Les deux études que nous présenterons dans cette partie permettent une analyse plus fine de la plus ou moins grande désirabilité de certaines opinions comparées à d'autres au sein d'un même questionnaire. Ainsi, une étude de Jones, Chernovetz et Hansson (1978) permet de mieux comprendre les contradictions que nous venons de constater en ce qui concerne les schémas de genre. Ces chercheurs ont demandé à des étudiants de psychologie, hommes et femmes, de se décrire une première fois à l'aide du BSRI. Lors d'une seconde phase, ces mêmes étudiants ont dû préciser, pour chacun des traits du questionnaire, s'ils préféreraient être "plus", "moins" ou "la même chose". Cette manipulation n'évoque pas seulement la possibilité d'une autoprésentation, elle réfère à un idéal de bien être<sup>4</sup> qui, s'il dépend forcément de motivations individuelles, fait également appel à ce qui est le plus désirable dans la société et surtout ce qui est le plus socialement utile (cf. Lorenzi-Cioldi, 1994). Or, les résultats révèlent que tous les sujets (qu'ils aient été, au cours de la première phase, orientation féminine, masculine, androgyne ou indifférenciée) manifestent un

---

<sup>4</sup> Cette étude ne s'inscrit pas dans le cadre des recherches sociocognitives, les auteurs travaillent plutôt dans le cadre de la théorie de l'androgynie psychologique et cherchent à montrer que l'androgynie correspond à un idéal adaptatif.

déplacement de leurs scores vers le pôle masculin. Si, pour se faire bien voir, les sujets adoptent tantôt une autoprésentation masculine (Masson-Marret, 1997), tantôt une présentation féminine (Lorenzi-Cioldi, 1994), les résultats de cette étude révèlent que lorsqu'il s'agit de faire paraître un idéal, tous les sujets accordent plus de valeur aux caractéristiques masculines.

Une étude de Moliner (2000, étude 2) concernant la norme d'internalité apporte également des éclaircissements sur la signification de " ce qui est désirable ". Dans cette expérience, trois groupes d'étudiants reçoivent les consignes classiques du paradigme d'autoprésentation (un groupe reçoit une consigne standard, un autre groupe reçoit une consigne d'autovalorisation par rapport aux enseignants, un troisième groupe reçoit une consigne d'autodévalorisation par rapport aux enseignants). Le quatrième groupe reçoit une consigne plus originale. Il leur est, en effet, demandé : " de donner une bonne image de vous-même. Imaginez par exemple que vos réponses seront examinées par vos professeurs et que vous vouliez les convaincre de vos aptitudes au travail universitaire (sens de l'organisation, méthode, etc.) ". Selon l'auteur, cette consigne insisterait davantage sur l'utilité sociale de la situation que sur sa désirabilité. Les résultats révèlent : a) que le score d'internalité obtenu avec la consigne d'utilité sociale est le plus fort (même s'il ne se différencie pas significativement du score obtenu en consigne d'autovalorisation classique) ; b) que les sujets, sous cette consigne, choisissent beaucoup plus d'explications internes aux événements négatifs que les sujets en consigne d'autovalorisation classique.

Ces deux résultats tendent à montrer que les stratégies mises en œuvre par les sujets dans le paradigme d'autoprésentation peuvent être variées. La connaissance des enjeux sociaux mis en œuvre dans le paradigme et notamment la connaissance de l'utilité sociale de certaines réponses peuvent se substituer à la simple volonté de se faire apprécier (paraître désirable ; cf. Dubois, 2000 ; Cambon, Djouari et Beauvois, 2001).

### **Intérêt du paradigme de présentation de soi pour conclure sur l'existence d'une norme :**

Le paradigme d'autoprésentation, nous l'avons vu en introduction, a été conçu pour mettre en évidence des phénomènes motivationnels : mettre en évidence les croyances qui permettent d'être apprécié, qui permettent d'obtenir le plus d'approbation sociale ; en bref, mettre en évidence les croyances les plus valorisées (les chercheurs disent souvent : « désirables »). Si l'on accepte d'associer l'idée de norme à celle de désirabilité (comme c'est majoritairement le cas dans la

littérature), on pourra alors avancer que certaines croyances sont plus normatives que d'autres du point de vue des sujets et de ce qu'ils pensent être souhaitable d'exprimer. On peut ainsi tenir pour acquis que les sujets se montrent plus internes dans leurs croyances, plus autosuffisants et plus consistants.

En faisant varier le référent par rapport auquel les sujets doivent s'autoprésenter, il est de plus possible de mieux repérer les contextes et les interlocuteurs face auxquels les sujets sont le plus sensibles à la valorisation de ces croyances. On a ainsi vu que la norme d'internalité était désirable dans presque toutes les circonstances (à la maison, à l'école et au travail), mais que c'était dans les cadres les plus formels que les sujets ont le plus recours à l'internalité pour se faire bien voir. Les résultats sur la norme de consistance semblent également aller dans le même sens. Les résultats des premières études dont on dispose sur l'individualisme et sur les schémas de genre sont trop contradictoires pour que l'on puisse généraliser leurs conclusions. Ils semblent cependant indiquer que le cadre d'action de ces normes varient en fonction des contextes sociaux (nous verront ultérieurement que cette interprétation est confirmée par l'utilisation d'autres paradigmes).

On peut néanmoins retenir que les sujets sont d'autant plus clairvoyants de la valorisation des croyances internes qu'on les mets dans des situations d'interaction sociale asymétrique. A ce titre on peut se demander si la notion de désirabilité sur laquelle repose habituellement le concept de norme est suffisante pour statuer l'existence d'une norme sociale. Nous verrons dans le chapitre 5 qu'elle ne l'est pas.

Un autre problème plus général se pose quant au paradigme d'autoprésentation. Ce problème a trait au recours aux stratégies d'autoprésentation mise en œuvre par les sujets pour statuer sur l'existence d'une norme. En effet, rien ne prouve que les sujets ne se leurrent pas en optant pour une stratégie plutôt que pour une autre, ou que les objectifs d'autoprésentation qu'ils adoptent soient des objectifs réellement normatifs : ils peuvent par exemple vouloir seulement se faire aimer sans pour autant passer pour « quelqu'un de bien » (Dubois, 2000). En effet, rien ne prouve que l'image qu'ils montrent soit effectivement une image qu'ils valoriseraient de la part des autres (par exemple, ils se présentent comme étant plus souvent à l'origine de leurs réussites qu'à l'origine de leurs échecs mais jugent plus positivement une personne se présentant comme étant à l'origine de ses échecs comme de ses réussites). Pour cette raison d'autres paradigmes où l'attention du sujet est décentrée vers les explications d'autrui sont généralement utilisés

## **Le paradigme de d'identification**

On trouve une première trace du paradigme de l'identification dans une étude de Wallach et Wing (1968) sur la valeur attribuée à la prise de risque. Plus généralement, ce paradigme est idéalement conçu pour tester des phénomènes de comparaison sociale (Festinger, 1954). Il est basé sur le principe selon lequel, les individus se décrivent de manière plus positive qu'ils ne décrivent un autrui général moyen. Le paradigme d'identification permet initialement de comparer les attributions de valeurs qui sont faites à soi versus à autrui.

### **Définition du paradigme de d'identification**

On peut avoir deux versions différentes du paradigme d'identification. Une première version demande à des sujets de répondre à un questionnaire en leur nom propre puis de le faire (on peut faire varier l'ordre de présentation des consignes) au nom d'une personne moyenne. On trouve essentiellement cette opérationnalisation du paradigme dans les travaux sur la comparaison sociale ou dans les travaux sur l'effet *Primus Inter Pares* (Codol 1979). La deuxième version demande aux sujets de répondre comme le ferait un individu cible dont la consigne spécifie explicitement la valeur (bon élève Vs mauvais élève, etc.). L'étude de la valorisation des items normatifs du questionnaire s'établit sur l'écart entre les scores obtenus avec les deux consignes. Tout comme pour le paradigme d'autoprésentation, la variable dépendante sur laquelle on va mesurer l'effet est, le plus souvent, un questionnaire.

### **Les différentes opérationnalisations du paradigme et les observations qu'elles permettent :**

Dans cette partie, nous verrons que les opérationnalisations de ce paradigme sont extrêmement variées ; cependant, on peut dégager une ligne conductrice dans l'idée de valeur associée à la cible de l'identification. En effet, on présentera les travaux en fonction d'un continuum de la valeur associée aux cibles : on commencera par les recherches impliquant une manipulation minimale et assez vague de la notion de valeur et on terminera par des études impliquant une manipulation directe et précise de la valeur.

#### 1) Identification à des cibles moyennes.

Les gens ont tendance à se juger plus positivement qu'ils ne jugent autrui. Cette hypothèse date des premiers travaux de Festinger (1954)

sur la comparaison sociale. Codol en 1979 a réinterprété cet effet en parlant de “conformité supérieure de soi” ou encore d’effet *Primus Inter Pares* : les sujets se décriraient comme plus conformes aux normes du groupe qu’ils ne le feraient pour les autres membres du groupe. L’étude 2 de l’article de Jellison et Green (1981) reprend cette hypothèse pour montrer que les sujets s’attribuent plus d’internalité qu’ils n’en attribuent à un étudiant moyen. La passation des consignes est intrasujets : les étudiants remplissent d’abord le questionnaire en leur nom puis en référence à un étudiant moyen. Les résultats sont bien conformes aux hypothèses : les réponses sélectionnées par les sujets en leur nom propre et à la place d’un étudiant moyen, font apparaître qu’ils se décrivent de manière plus interne qu’ils ne décrivent un étudiant moyen. Un tel résultat reflète, une nouvelle fois, la désirabilité sociale de l’internalité.

Channouf et Mangard (1997) ont utilisé une procédure semblable pour tester la normativité de la consistance. Un groupe de sujet devait remplir un questionnaire de consistance (cf. chapitre 3 dans cet ouvrage) “selon leur propre opinion”, un second groupe devait le remplir “tel que le feraient les autres étudiants”. Les résultats sont contraires aux hypothèses : les sujets attribuent plus de consistance aux autres qu’ils ne s’en attribuent à eux-mêmes. Ce résultat est assez surprenant, nous en discuterons plus loin en conclusion.

Comme on le voit, les expériences utilisant cette première version du paradigme d’identification ont donc eu pour objectif de comparer les réponses « spontanées » du sujet et celles « attribuées » à autrui en invoquant un processus de comparaison sociale interpersonnelle. Néanmoins, rien ne permet de penser avec certitude que les différences de réponses ainsi observées soit exclusivement provoquée par la valeur associée à soi et à autrui. Dans les versions ultérieures du paradigme la manipulation de la valeur des cibles sera plus affirmée.

## 2) Identification et description de la personne idéale.

La référence à une personne idéale a été utilisée dans des travaux relatifs à l’identification ainsi que dans des recherches où les sujets devaient plus simplement décrire la personne idéale.

En ce qui concerne l’identification, nous avons trouvé au moins une recherche utilisant ce paradigme et vérifiant l’hypothèse d’une valorisation de l’internalité. C’est une recherche de Hannah (1973) dans laquelle les sujets devaient remplir un questionnaire d’internalité une fois pour eux-mêmes, une fois comme ils pensaient qu’une personne idéale le remplirait et une fois comme ils pensaient qu’une personne “non idéale” le remplirait. Les résultats révèlent que les sujets internes comme externes dans leurs propres réponses percevaient la personne

idéale comme plus interne qu'eux-mêmes dans ses réponses. Les résultats obtenus par les deux types de sujets (internes et externes) varient néanmoins en ce qui concerne l'identification à une personne non idéale: si les sujets internes identifiaient celle-ci à une personne plus externe qu'eux-mêmes, les sujets externes, ne percevaient pas de différences entre cette cible et eux-mêmes.

Une étude de Masson-Maret (1997), traite de la normativité des schémas de genre sur la base de descriptions de personnalité. Lors de cette étude des directeurs d'une grande municipalité de faire le portrait d'un collaborateur ou d'une collaboratrice idéale à l'aide d'items du BSRI. Que ce soit pour les hommes ou pour les femmes, ce sont les profils masculins qui apparaissent les plus valorisés.

Ce résultat rappelle ceux obtenus dans l'étude de Masson-Maret (1997) relatée dans le paragraphe sur le paradigme d'autoprésentation et semblent insister sur la plus grande normativité de la masculinité dans les situations de travail. Il est à noter qu'une étude de Echabe et Gonzales-Castro (1999), inscrite dans un autre champ théorique, utilisant également un paradigme de description de la personne idéale reproduit les résultats de Masson-Marret mais seulement dans des situations de travail. Les auteurs obtiennent les résultats inverses (plus grande valorisation de la féminité) dans un contexte de loisir.

Ces deux dernières études ne vont pas sans poser quelques problèmes d'interprétation dans la mesure où demander de décrire une personne idéale ne revient pas nécessairement à demander de remplir un questionnaire comme l'aurait fait cette personne idéale. Dans l'étude des schémas de genre aucune donnée à notre connaissance ne permet de répondre à cette question.

3) Identification à un membre de l'endogroupe Vs de l'exogroupe.  
Dans cette variante du paradigme de l'identification, les chercheurs utilisent l'appartenance groupale des sujets pour manipuler la valeur des cibles dont les sujets doivent rapporter les réponses réelles ou imaginaires. Les psychologues sociaux savent, en effet, que les individus, dans nos sociétés, associent plus de valeur aux personnes de l'endogroupe qu'aux membres de l'exogroupe (Tajfel, Billig, Bundy et Flament, 1974). Ce biais, de portée assez générale, est cependant parfois remplacé par un biais de favoritisme pour l'exogroupe, notamment dans les situations de rencontre entre groupes réels asymétriques (cf. Clémence, Lorenzi-Cioldi, Deschamp, 1998). Les chercheurs de l'approche sociocognitive ont donc utilisé ces deux variantes de l'appartenance groupale (invocation d'une appartenance groupale réelle versus manipulation expérimentale de l'appartenance groupale via le paradigme des groupes minimaux) pour faire varier la

valeur des cibles d'identification.

Nous aborderons en premier lieu les recherches ayant utilisé des appartenances groupales réelles. Les premières recherches concernent toutes la norme d'internalité.

Dans une étude en contexte scolaire, Dubois et Beauvois (1996) utilisent l'appartenance scolaire réelle de jeunes élèves (le groupe des bons élèves versus le groupe des mauvais élèves) et leur demande d'expliquer, de leur propre point de vue, des événements à l'aide d'explications internes et externes. Les sujets devaient ensuite indiquer les explications que donneraient d'autres élèves dont les notes laissaient apparaître qu'ils étaient soit de bons élèves, soit de mauvais élèves (i.e. des élèves de leur groupe ou de l'exogroupe). Une autre (Beauvois, Gilibert, Pansu et Abdelaoui; 1998, Exp.1) concerne le contexte universitaire les groupes utilisés sont des étudiants ayant redoublé versus n'ayant jamais redoublé. La suivante (Exp.2) concerne le contexte professionnel et implique des cadres et des exécutants dans des entreprises libérales; le questionnaire étant cette fois un questionnaire impliquant l'explication d'événements professionnels. Dans chacune de ces études les sujets devaient rapporter les réponses réelles ou imaginaires d'autres personnes partageant ou non avec eux des caractéristiques identitaires de valeur scolaire, académique ou des caractéristiques socioprofessionnelles.

Les résultats de toutes ces études montrent que l'internalité est dans l'ensemble plus souvent associée aux membres de l'endogroupe (et à soi, en ce qui concerne l'article de Beauvois et al., 1998) qu'aux membres de l'exogroupe. Ce biais de favoritisme pro-endogroupe est bien observé en contexte professionnel et ce indépendamment du groupe d'appartenance du sujet. Portant, dans le cadre d'une catégorisation sur la base du parcours scolaire antérieur (les étudiants ayant ou non déjà redoublé) et encore plus sur la base de la valeur scolaire de l'élève (bon et mauvais élèves), le biais de favoritisme pro-endogroupe se retrouve de façon très prononcée dans le groupe doté de valeur scolaire alors que l'inverse apparaît notamment chez les mauvais élèves. Il est possible que l'identité sociale négative de ces mauvais élèves les ait amenés à valoriser le groupe dominant. Ces résultats reproduisent les travaux comparant des groupes se différenciant par leurs positions sociales asymétriques : groupes dominants vs dominés (Deaux et Emswiller, 1974 ; Guimond et Dubé (1989); Hewstone et Ward, 1985).

Dans l'ensemble, les résultats de ces trois recherches étaient forts concluants, mais pouvaient, néanmoins, être expliqués par l'histoire et le statut de ces groupes et surtout leurs réussites antérieures. L'élimination d'une telle hypothèse alternative passait par la

réplication de ces résultats dans le contexte des groupes minimaux. Ces conditions ont été remplies dans deux études de Dubois, Beauvois, Gilibert et Zentner (2000) où les sujets sont répartis en deux groupes créés expérimentalement (sur la base de soit disant préférences esthétiques; Exp.1 ou sur la base d'un soi-disant style cognitif, Exp. 2). Dans la première étude, ils devaient répondre à un questionnaire d'internalité comme l'aurait fait un membre de l'endogroupe puis comme l'aurait fait un membre de l'exogroupe. Dans la seconde étude les sujets devaient ré-attribuer à leur émetteur des propos explicatifs internes et externe. Les résultats révèlent que les sujets attribuent plus d'internalité aux membres de leur propre groupe qu'aux membres de l'exogroupe. Ce résultat est intéressant car il confirme la validité de la norme d'internalité dans les contextes intergroupes. De plus, étant donné que la différenciation endogroupe-exogroupe n'est pas basée sur une quelconque différence de statut ou de réussite, il permet d'éliminer l'interprétation alternative en terme d'histoire des groupes ou de réussite. L'attribution d'internalité ainsi faite à des personnes-cibles peut donc être mise au service d'une différenciation évaluative entre groupes. De plus, elle peut également permettre de différencier un déviant du groupe d'appartenance (en le présentant comme externe dans ses explications) et ainsi de restaurer la possibilité d'une comparaison sociale positive avec l'exogroupe (Gilibert, Chevrier et Marquès, 1997).

4) Identification à un bon ou un mauvais élève Vs un enfant aimé ou non aimé.

Dans une recherche sur la norme d'internalité, Dubois (1991) manipule explicitement la valeur de la cible de l'identification. Elle demande à des enfants de répondre à un questionnaire d'internalité en leur nom propre mais également comme le ferait un autre enfant, tantôt dans un contexte scolaire : "réponds comme le ferait un bon versus un mauvais élève", tantôt dans un contexte affectif : "réponds comme le ferait un enfant que tu aimes bien versus que tu n'aimes pas". Conformément aux hypothèses, ce sont les enfants auxquels étaient associés un label positif qui se sont le plus vus attribuer de l'internalité ; cette différence étant valable pour les événements négatifs et positifs du questionnaire. Il est à noter que cet effet est maximisé dans le contexte scolaire. Ces résultats ne sont pas sans évoquer ceux obtenus par Dubois en 1988 avec le paradigme d'autoprésentation.

5) Identification à une cible connue par d'autres croyances normatives. Une autre manipulation explicite de la valeur des cibles peut être trouvée dans un article de Masson-Maret et Beauvois (2000). Dans une

des études présentées dans l'article, ces auteurs demandaient à des étudiants de décrire, à l'aide du BSRI, des cibles connues par leurs réponses à un questionnaire d'internalité. Une cible avait rempli le questionnaire de façon majoritairement interne alors qu'une seconde cible (manipulation intersujets de la variable type de cible) l'avait rempli de façon majoritairement externe. Les résultats révèlent que les cibles internes sont décrites en termes plus masculins que féminins et surtout de manière plus masculine que les cibles externes. En montrant que le schéma masculin est associé à une autre caractéristique normative (l'internalité), ce résultat suggère que le schéma masculin est plus normatif que le schéma féminin.

6) Identification à des personnes connues par leurs traits utiles Vs désirables (Dubois et Beauvois, 2001)

Une dernière recherche de Dubois et Beauvois (2001 ; voir chapitre 5) porte sur un questionnaire de normativité libérale<sup>5</sup>, manipule, non seulement la valeur des cibles de l'identification, mais également le type de cette valeur (utilité versus désirabilité). Pour cela, les auteurs demandent à des sujets hommes et femmes de se mettre dans la peau de quatre cibles connues par, chacune, six traits de personnalité et de remplir un questionnaire de normativité libérale comme ces cibles le feraient. L'une est associée à des traits référant à de l'utilité sociale, une autre à des traits non utiles, une troisième est associée à des traits désirables, la dernière est associée à des traits non désirables (pour une présentation plus détaillée voir le chapitre 5 de cet ouvrage). Globalement, les résultats révèlent que les cibles décrites comme socialement utiles sont davantage associées aux référents normatifs du questionnaire que ne le sont les cibles désirables (on note cependant une exception pour la cible désirable qui est vue plus ancrée individuellement et plus contractuelle que la cible utile). Ces derniers travaux tendent à confirmer la conclusion que nous avons proposé à l'issue de la présentation du paragraphe sur l'autoprésentation, à savoir que la normativité était davantage associée à de l'utilité qu'à de la désirabilité.

---

<sup>5</sup> Ce questionnaire, **détaillé dans Dubois et Beauvois, 2001**, teste un ensemble de dimensions de la norme d'individualisme. Ces dimensions recoupent assez largement celles dégagées par Loose (2000, cf . paragraphe sur le paradigme d'autoprésentation). Il s'agit de l'individualisme au sens restreint, de l'autosuffisance, de l'internalité, de l'ancrage individuel et de la contractualisé. **Récemment, a été insérée la dimension de l'indépendance émotionnelle.**

## **Intérêt du paradigme d'identification pour conclure sur l'existence d'une norme :**

Il convient tout d'abord de résumer les apports de ce paradigme pour chacune des normes abordées.

En ce qui concerne la norme de consistance tout d'abord. Le résultat obtenu avec le paradigme d'identification semble en contradiction avec ceux obtenus avec le paradigme d'autoprésentation. Dans leur article, Channouf et Mangard (1997) avancent que la comparaison à un autrui n'est pas toujours une manipulation suffisamment forte de la valeur pour permettre de mettre en évidence un effet normatif. Ils avancent également que la norme de consistance n'est pas suffisamment puissante pour être activée dans une telle confrontation ne s'apparentant pas à une situation d'évaluation (voir introduction de cet ouvrage).

L'étude des schémas de genre confirme que la masculinité est normative dans les contextes de travail alors que la féminité est peut-être normative dans les contextes de loisirs (cf. Echabe et Gonzales-Castro, 1999 ; Masson-Maret, 1997). L'étude de Masson-Maret et Beauvois (2000), en montrant que la masculinité est associée à l'internalité alors que la féminité est associée à l'externalité, révèle que la masculinité est probablement plus normative que la féminité.

Enfin, l'application du paradigme d'identification à l'étude de la norme d'internalité a permis de reproduire assez systématiquement les résultats obtenus avec le paradigme d'autoprésentation. Ce paradigme permet effectivement d'observer que les sujets s'attribuent des attitudes plus normatives à eux-mêmes qu'il n'en attribuent à autrui. De plus ils créditent, s'ils le peuvent, également les gens de leur groupe d'appartenance du fait d'être plus normatifs que les autres. Ce paradigme permet donc bien de montrer que les opinions que l'on suppose normatives sont reprises par les sujets à leur compte dans des stratégies de différenciation qu'elles soient interpersonnelles ou intergroupes.

### ***Le paradigme des juges***

Les deux paradigmes précédents permettaient de montrer que les gens accordent bien plus de valeur à certaines opinions qu'à d'autres et qu'ils peuvent en avoir une forme de connaissance puisqu'ils sont capables de moduler ces opinions de valeur en fonction des consignes (paradigme d'autoprésentation) et en fonction de la valeur des personnes auxquelles ils attribuent ces opinions (paradigme d'identification). L'utilisation du

paradigme des juges va permettre de vérifier que ces opinions normatives sont bien valorisées par le sujet notamment lorsqu'il doit adopter un rôle d'évaluateur et porter un jugement évaluatif sur les personnes ayant exhiber ces opinions.

De nombreuses situations expérimentales demandent aux sujets expérimentaux de se placer en position de juge par rapport aux opinions ou aux comportements que produisent des "autrui" (cf. notamment toute la littérature sur le biais de sexe dans le jugement de recrutement ; voir entre autres Arkelin et O'Connor, 1992 ; Feldman, 1994 ; Green et Kenrick, 1994 ; Hartman, Griffeth, Miller, Kinicki, 1988). Cependant, assez peu de ces travaux reposent sur des hypothèses relatives à l'existence de normes. On doit la première utilisation de ce paradigme pour vérifier des hypothèses normatives à Stern et Manifold (1977) puis à Jellison et Green (1981). C'est à cette variante du paradigme des juges que nous nous consacrerons dans ce chapitre.

## **Définition du paradigme des juges**

Dans ce paradigme, les sujets expérimentaux remplissent un rôle d'évaluation. Ils peuvent avoir à jouer un rôle particulier (recruteur, évaluateur) ou simplement juger les cibles présentées sur différentes dimensions. Ces cibles sont toujours au moins deux ; l'une est normative, l'autre n'est pas normative. La normativité ou la non normativité de ces cibles est connue par les réponses qu'elles donnent à un matériel structuré pour faire apparaître des possibilités de réponses normatives et non normatives. Ce matériel peut être un questionnaire de normativité (internalité, consistance, autosuffisance et autres composants de l'individualisme, BSRI) ou encore des saynètes ou des scénarii présentant les propos des personnes cibles.

## **Les différentes opérationnalisations du paradigme et les observations qu'elles permettent :**

Nous avons recensé un grand nombre d'expériences utilisant le paradigme des juges. Elles varient par de nombreux aspects : le matériel utilisé (questionnaires, saynètes, scénari, films), l'intensité de la manipulation de la normativité (les cibles sont présentées comme très vs moyennement vs peu normatives), la population utilisée (enfants, étudiants ou sujets insérés professionnellement), les mesures utilisées (traits de personnalité, échelles d'évaluation, classement), le nombre de cibles utilisées (deux, trois ou quatre). Cependant, il nous a semblé plus

opportun de présenter les différentes opérationnalisations de ce paradigme en fonction du critère évaluatif utilisé : 1) jugements portant sur un index évaluatif global ; 2) jugements de la valeur scolaire, professionnelle ou affective ; 3) jugements de désirabilité ou d'utilité sociale. Ces trois opérationnalisations engendrent, en effet, de grandes variations de résultats. De plus, ces variations nous paraissent importantes pour mieux définir la normativité des croyances. Aussi, lors de la présentation des différentes expériences, nous insisterons essentiellement sur cette source de variation.

#### 1) index évaluatif global.

C'est à Stern et Manifold (1977) qu'on doit la première utilisation du paradigme des juges pour vérifier la valorisation des croyances internes. Dans leur étude, des sujets internes versus externes, ayant préalablement remplis la ROT-IE de Rotter (1966), devaient calculer les scores obtenus par un autre sujet. Ces sujets étaient exposés à un autrui possédant un score de 0, 5, 10, 16 ou 23 réponses externes et devaient l'évaluer puis s'évaluer eux mêmes sur une liste de traits de personnalité. Les résultats révèlent que les sujets internes comme externes jugent d'autant plus positivement les cibles que le nombre de réponses internes qu'elles donnent augmente. Jellison et Green (1977) ont également utilisé un index évaluatif global. Les sujets avaient, en effet, à juger les cibles sur plusieurs traits de personnalité (admirable, friendly, good, likeable, nice, popular, similar, enjoy the person's company, and have for a friend) dont la cohérence d'ensemble permettait le regroupement en un index. Notons que les participants devaient juger quatre cibles créées expérimentalement. Les résultats sont entièrement conformes à la norme d'internalité, l'évaluation des cibles suit une fonction linéaire du nombre de réponses internes cochées.

L'article de Channouf et Mangard (1997) sur la norme de consistance, que nous avons déjà relaté dans les deux paragraphes précédents, intégrait également le paradigme des juges en utilisant un index évaluatif global (sérieux, bien, appréciable, sympathique). Ce sont bien les cibles les plus consistantes qui sont les mieux évaluées devant les cibles moyennement et peu consistantes.

#### 2) Jugement de la valeur professionnelle ou scolaire.

On peut, néanmoins, s'attendre à ce que, comme pour les paradigmes d'autoprésentation et d'identification, le domaine d'intervention des normes soit modulé par les contextes de jugement. Nous présenterons dans un premier temps les études présentant des cibles connues uniquement par la normativité ou l'absence de normativité de leur réponses. Dans un second temps nous nous présenterons les études où

les cibles sont également connues sur la base d'autres informations concurrentes.

a) Expériences utilisant uniquement le critère normatif.

Deux études portent sur les schémas de genre. La première est une étude de Masson-Maret (1997). Dans celle-ci, des directeurs d'une municipalité évaluent la qualité de six collaborateurs virtuels : trois hommes et trois femmes connus par leurs réponses au BSRI (deux questionnaires remplis de manière masculines, deux remplis de manière féminine et deux remplis de manière androgynes. Les résultats révèlent que les directeurs préfèrent les collaborateurs androgynes devant les masculins et les féminins. C'est résultats sont intéressants mais limités à une position et à un domaine professionnel donné. La préférence des sujets pour l'androgynie peut ainsi être expliquée par une culture d'entreprise spécifique

Une étude de Beauvois et Benedetto (1996) confirme néanmoins ces résultats auprès d'une population de salariés, avec une méthodologie semblable, dans des contextes professionnels faisant intervenir deux métiers préalablement jugés masculins (procureur et cascadeur) et deux métiers métiers préalablement jugés féminins (éducateur et orthophoniste). Des résultats semblables ont également pu être observés dans des expériences utilisant des méthodologies différentes et inscrites dans des courants théoriques différents (cf. entre autre Arkkelin et O'Connor, 1992).

Une recherche concerne l'individualisme, on la doit encore à Beauvois et Benedetto (1996). Elle propose à des sujets étudiants d'évaluer la recrutabilité de cibles connues par leurs réponses à un questionnaire d'individualisme (une cible individualiste et une cible collectiviste) sur des professions prétestées sur les dimensions individualisme–collectivisme (danseur et journaliste, vs. instituteur et pompier). Les résultats révèlent que les cibles collectivistes sont mieux évaluées sur les métiers collectivistes que les cibles individualistes, l'inverse n'étant pas vrai pour les métiers individualistes. Il faut cependant noter que cette recherche utilise un questionnaire d'individualisme où la dimension « affirmation de soi » est prédominante, et qu'il est en cela différent de celui de Loose (2000), de celui de Somat et al. (1994) ou encore de Dubois et Beauvois (2001). L'étude de Beauvois et Benedetto confirme ainsi ce qu'on retrouvera dans cet ouvrage, à savoir que seules certaines dimensions, ou composantes, du syndrome individualiste sont normatives.

Une recherche de Beauvois et Dubois (2001) concerne la norme d'autosuffisance. Elle utilise un questionnaire mis au point par ces auteurs et montre que les cibles autosuffisantes sont jugées plus

recrutables que les cibles qui ne sont pas autosuffisantes.

Enfin, le plus grand nombre d'étude sur le jugement d'évaluation professionnelle sont consacrées à l'étude de la norme d'internalité (cf. Beauvois et Le Poutier, 1986 ; Beauvois et Ferry 1987 ; Beauvois, Bourgeade et Pansu, 1991 étude 1). Si les jugements d'évaluation varient, si les populations étudiées varient, les résultats eux, restent constants : les cibles internes sont systématiquement préférées aux cibles externes (même si, auprès d'une population de salariés d'entreprises industrielles, les cibles externes sont préférées aux cibles de normativité intermédiaire (autant internes qu'externes)). Enfin, une étude de Dubois (1993) a la particularité de proposer à des étudiants et à des enseignants de classer, respectivement, d'autres étudiants et des élèves connus par leurs réponses soit internes, soit externes, soit autocomplaisantes (attributions internes aux réussites et attributions externes aux échecs), soit modestes (attributions internes aux échecs et attributions externes aux réussites). Encore une fois, les résultats témoignent de la prédilection des sujets pour les cibles internes devant les cibles modestes et autocomplaisantes suivies des cibles externes. Ce résultat est intéressant dans la mesure où il permet de montrer que l'internalité est plus normative que la complaisance ou l'autocomplaisance. Ainsi, même si, dans le paradigme d'autoprésentation, les sujets peuvent utiliser aussi souvent, quelquefois même plus souvent, la stratégie de présentation autocomplaisante que la stratégie interne ; placés en situation de juge des choix d'autrui, ils attribuent plus de valeur à l'internalité qu'à l'autocomplaisance (Dubois, 2000 ; Cambon, Djouari et Beauvois, 2001).

b) expériences utilisant le critère normatif et d'autres informations.

Nous terminerons la présentation de cette sous partie en évoquant des recherches impliquant des cibles connues par leurs réponses normatives versus contrenormatives mais également par d'autres informations. Ce type de recherche permet de tester l'importance qu'occupent les normes de jugement par rapport à d'autres informations pertinentes dans l'évaluation de la valeur des gens. Toutes les recherches que nous mentionnons portent sur la norme d'internalité et son impact sur l'évaluation professionnelle (Luminet, 1996 ; Pansu, 1997 ; Beauvois, Bourgeade et Pansu, 1991, Desrumaux-Zagrodnicki et Rainis, 2000) et scolaire (Dubois et Le Poutier, 1991). Elles proposent toutes à des sujets insérés professionnellement de juger de la valeur de cibles connues par leurs réponses à un questionnaire d'internalité ou à des saynètes impliquant des explications d'événements professionnels (cible interne et (ou) externe pour toutes les expériences sauf l'étude 2 de Beauvois, Bourgeade et Pansu, 1991 qui contrastait un portrait

interne référant soit à des traits de personnalité, soit à des intentions) et d'autres informations pertinentes pour le jugement à porter (lieu d'origine, mobilité professionnelle, expérience professionnelle pour l'étude 2 de Beauvois, Bourgeade et Pansu (1991) ; performance antérieure pour l'expérience de Pansu (1997) ; type de formation, trait de personnalité et compétences en rapport avec le poste pour Luminet (1996) ; résultats scolaires et origine socioculturelle pour Dubois et Le Poutier (1991) ; aptitudes pour Desrumaux-Zagrodnicki et Rainis, 2000). Dans l'ensemble, les résultats montrent que les sujets préfèrent les candidats internes aux candidats externes. Par ailleurs, il semble même que dans certains cas (Luminet, 1996 ; Pansu, 1997) l'effet de l'internalité peut contrecarrer l'effet des informations diagnostiques de la valeur professionnelle : un candidat aux choix internes ayant pourtant des performances très moyennes est aussi bien évalué qu'un candidat externe ayant pourtant de très bonnes performances<sup>6</sup>.

Nous devons terminer ce paragraphe par l'évocation d'une recherche très originale de Regalia (2001) réalisée en Italie. Cet auteur a donné au juge non seulement des informations sur la normativité de la cible (un enfant), mais encore des informations sur celle de ses parents. Ces informations étaient communiquées sous la forme d'extraits d'entretiens. Les résultats confirment que les juges (des professionnels psychologues, enseignants, travailleurs sociaux, policiers, juges...) tiennent compte de l'internalité de la cible, mais aussi de celle de ses parents pour pronostiquer la réussite scolaire de l'enfant. De plus, ils ne tiennent compte que de celle des parents pour prédire l'intégration sociale d'un jeune délinquant !

### 3) Jugements de la valeur professionnelle ou (et) scolaire et affective.

Nous allons maintenant nous intéresser aux études contrastant un critère d'évaluation formel (professionnel ou scolaire) et un critère d'évaluation informel (jugement affectif). Nous avons vu, dans la partie consacrée à l'exposition des paradigmes de l'autoprésentation et de l'identification, que cette variable était cruciale pour la connaissance du fonctionnement des normes de jugement. C'est ce que nous allons vérifier en examinant successivement les études impliquant l'individualisme et la norme d'internalité (les seules qui aient été traitées avec ces mesures).

En ce qui concerne les « normes d'individualisme », une recherche de Somat, Doisneau et Gouin (1994) proposait à des enseignants d'évaluer la réussite scolaire, professionnelle et romantique de cibles individualistes et non individualistes. Les résultats révèlent que les

---

<sup>6</sup> On trouvera plus de détails à ce sujet dans le chapitre de Pansu dans ce même ouvrage.

cibles individualistes sont mieux évaluées que les cibles non individualistes sur les trois critères. Ces résultats n'ont malheureusement pas été reproduits par une recherche de Loose (2000) utilisant les mêmes évaluations, mais un questionnaire différent isolant plusieurs composantes de l'individualisme. Les résultats sont néanmoins très intéressants. Ils révèlent que quel que soit le critère évaluatif, c'est toujours la cible moyennement individualiste qui est classée en premier (avec une exception pour l'échelle de différenciation sociale où c'est la cible la plus individualiste qui est classée en premier). Il faut cependant souligner que plus le critère évaluatif est normatif (classement scolaire mais surtout professionnel par rapport au classement en amitié) plus la cible individualiste est bien classée, alors que moins le critère d'évaluation est normatif et plus la cible non individualiste est bien classée. Cela laisserait penser que l'individualisme est normatif dans les situations d'évaluations formelles alors qu'il n'est pas normatif dans les situations informelles. Cependant, ces résultats restent isolés et ne concordent ni avec ceux obtenus par Loose dans d'autres paradigmes (voir les deux précédents paragraphes), ni avec ceux de Somat et al. En ce qui concerne cette dernière comparaison, il faut cependant noter que les deux expériences (Loose d'une part et Somat et al. de l'autre) varient par trop de paramètres pour pouvoir être comparées<sup>7</sup>.

En ce qui concerne la norme d'internalité, on trouve des études utilisant à la fois une évaluation de la réussite scolaire et de la réussite affective et des études utilisant une évaluation de l'efficacité professionnelle et de la sympathie.

On doit les deux premières à Dubois (1988 b) et à Dubois, Bonmarchand et Scheurer (1992). La première propose à des enseignants et des parents de juger trois enfants sur leur réussite scolaire et leur intégration sociale. Ces trois enfants sont connus par leurs réponses internes, externes, mixtes à un questionnaire d'internalité. La seconde demande à des enfants d'évaluer soit le niveau scolaire, soit les relations amicales de deux cibles, élèves elles aussi (une interne et une externe). Les deux résultats révèlent que, quelques soient les dimensions de jugement, ce sont toujours les cibles les plus internes qui sont les mieux évaluées.

Une recherche de Moliner (2000) demande à des étudiants d'évaluer l'efficacité professionnelle versus la sympathie de deux cibles connues par les explications internes ou externes qu'elles donnent de l'échec ou de la réussite d'autrui. Les résultats montrent que lorsque les sujets

---

<sup>7</sup> Les questionnaires d'individualisme n'étaient pas les mêmes et ne renvoyaient pas aux mêmes référents ; Somat et al utilisaient des cibles individualistes et non individualistes et des jugements sur des échelles d'intervalles alors que Loose utilisait des cibles moins opposées et des classements.

jugent l'efficacité professionnelle, ils préfèrent systématiquement les cibles donnant des réponses internes (pour les échecs comme pour les réussites), alors que lorsqu'il s'agit d'un jugement de sympathie, ces sujets peuvent préférer des cibles manifestant un biais de complaisance (explications externes plutôt qu'internes des échecs d'autrui). Ce dernier résultat est très intéressant dans la mesure où il permet de voir que la valorisation de l'internalité est plus prononcée dans certains jugements (ici l'efficacité professionnelle) que dans d'autres (la sympathie).

### 3) Jugement de l'utilité et de la désirabilité des cibles

On trouve, dans le paradigme des juges de nombreuses études impliquant conjointement l'évaluation de l'utilité sociale et de la désirabilité des cibles les plus normatives. Nous avons vu précédemment que la distinction entre ces deux types de valeur était primordiale pour une bonne compréhension du concept de norme. Sur ce point, les résultats épars qui ont été présentés à l'occasion de l'exposé des paradigmes d'autoprésentation et d'identification vont paraître beaucoup plus systématiques avec la présentation du paradigme des juges.

Deux articles ont utilisé cette variante du paradigme des juges. Le premier est un article déjà cité de Dubois et Beauvois (2001), il concerne le questionnaire de normativité libérale que nous avons déjà évoqué et utilise deux types de mesure : une première mesure demande aux sujets de juger l'aptitude de la cible à réussir dans la vie sociale (utilité sociale) et son aptitude à être aimée (désirabilité) ; la seconde mesure demande aux sujets de décrire les cibles avec des traits saturés d'utilité versus de désirabilité<sup>8</sup>. Le second article est de Cambon, Djouari et Beauvois (2001) et implique les normes de consistance, d'autosuffisance et d'internalité. Il est demandé aux sujets de décrire les cibles avec des traits saturés en utilité et en désirabilité. Les résultats de l'étude de Dubois et Beauvois (2001 ; voir chapitre 5 dans cet ouvrage) montrent globalement que les propositions *a priori* individualistes de quatre des cinq sous-questionnaires d'individualisme libéral sont jugés plus utiles socialement (plus d'attribution de réussite sociale), que les propositions *a priori* non individualistes. Par ailleurs, la désirabilité de ces propositions *a priori* individualistes n'est pas pour autant plus élevée que la désirabilité des propositions « collectivistes », ces dernières pouvant même donner lieu à des jugements de désirabilité plus élevés. Les résultats de Cambon et al. (2001; voir chapitre 5 de cet ouvrage) produisent des résultats comparables sauf en ce qui concerne la norme de consistance qui ne donne lieu à aucun résultat significatif. Ces

---

<sup>8</sup> Adjectifs saturés en utilité sociale : dynamique, actif, ambitieux... étourdi, vulnérable, instable...  
Adjectifs saturés en désirabilité : agréable, attachant, affectueux... vantard, hypocrite, égoïste...

résultats semblent indiquer, comme nous l'avions déjà suggéré, que la normativité est davantage associée à de l'utilité sociale qu'à de la désirabilité même si les différentes normes semblent varier par leur référence évaluative (ce propos sera déployé dans le chapitre 5 de cet ouvrage).

### **Intérêt du paradigme des juges pour conclure sur l'existence d'une norme :**

Les paradigmes d'autoprésentation et d'identification impliquaient davantage le soi que ne le fait le paradigme des juges. En effet, se présenter ou répondre comme le ferait une personne renvoie nécessairement à ses propres motivations et objectifs pour le premier et à une comparaison sociale pour le second. Le paradigme des juges, en impliquant une position d'observateur, même s'il n'élimine pas entièrement l'intervention de motivations ou d'affects personnels, en réduit tout du moins la proportion. Cette situation expérimentale est plus à même de faire adopter au sujet un regard extérieur qui est celui du collectif. En cela, ce paradigme est peut être le plus apte à révéler l'existence de normes, alors que les deux autres paradigmes permettent plutôt de révéler l'interprétation ou l'usage personnel que les gens font des normes.

De fait, les résultats obtenus avec ce paradigme sont dans l'ensemble plus stables que ceux que nous avons observés avec l'utilisation des deux autres paradigmes. Ainsi, en ce qui concerne la normativité des schémas de genre a-t-on pu constater que les deux études relatées soulignaient le caractère normatif de l'androgynie, alors que les autres paradigmes apportaient des résultats contradictoires. Les résultats en matière d'individualisme semblent tous révéler que plusieurs composantes de l'individualisme (internalité comprise) sont plus normatives que leur correspondants collectivistes. Les résultats montrent également que cette normativité s'exprime particulièrement dans les contextes d'évaluation formelle et que la normativité de l'individualisme repose donc plus directement sur de l'utilité sociale que sur de la désirabilité affective. Enfin, il n'y a guère que pour la norme de consistance que les résultats ne sont pas congruents : si Channouf et Mangard (1997) avaient montré que la consistance était plus normative que l'inconsistance, les résultats de Cambon et al. (2001) ne révèlent aucune différence de valorisation entre les deux formes antagonistes. Ces résultats peuvent être mis sur le compte d'une différence de population (c'est la seule différence qui existe entre les deux expériences), Channouf et Mangard utilisaient des étudiants de psychologie alors que Cambon et al. disposaient d'étudiants d'IUT qui

sont en général plus intégrés dans les schémas évaluatifs préparant à la vie professionnelle.

## **LES PARADIGMES ET LEURS ARTICULATIONS DANS UNE APPROCHE SOCIOCOGNITIVE**

Nous aborderons ici les recherches impliquant, dans un même plan expérimental, avec les mêmes populations, l'utilisation de deux paradigmes. Elles seront présentées en fonction des trois différentes combinaisons par paire possibles sur la base de trois paradigmes.

La comparaison entre le paradigme d'autoprésentation et le paradigme des juges, d'une part, concerne la norme d'internalité et le questionnaire de normativité libérale. Cette comparaison permet d'abord de faire apparaître les différentes stratégies d'autoprésentation des sujets puis de vérifier que l'ensemble des sujets jugent effectivement plus favorablement les cibles ayant choisie la stratégie la plus normative indépendamment de leur propre stratégie.

La comparaison entre le paradigme d'identification et le paradigme des juges, d'autre part, concerne exclusivement l'étude des schémas de genre. Elle permet de montrer que les cibles idéales que décrivent les sujets ne sont pas forcément semblable à celles qu'ils jugent le plus favorablement.

Enfin, si le paradigme d'autoprésentation et d'identification n'ont jamais été opposés à notre connaissance ils ont été combinés au sein d'une même consigne demandant au sujet d'identifier l'attitude privée et publique d'autrui positivement ou négativement valorisés. Cette articulation permet ainsi de différencier l'attribution d'une opinion privée et l'attribution d'une opinion publique.

Il est à noter qu'à notre connaissance il n'existe pas de travaux impliquant deux de ces paradigmes simultanément dans d'autres travaux que ceux de l'approche sociocognitive.

### ***Comparaison entre le paradigme de présentation de soi et le paradigme des juges***

Nous présenterons, ici, quatre études. Les trois premières concernent la norme d'internalité, la dernière le questionnaire de normativité libérale. Elles ont notamment pour intérêt de faire apparaître les différentes stratégies d'autoprésentation des sujets puis de vérifier laquelle sera la plus favorablement par les sujets (e.g. laquelle est la plus normative)

indépendamment de leur propre stratégie.

Une étude de Dubois et Zentner (1994) a été reprise et remaniée dans un article ultérieur de Dubois (2000). Ces recherches ont produit les mêmes résultats, nous ne commenterons donc que la seconde. Dans l'article paru en 2000, Dubois propose trois recherches. La première utilise des étudiants d'écoles de commerce, la seconde des élèves de lycée. Toutes deux empruntent à la fois le paradigme d'autoprésentation et le paradigme des juges, et utilisent un questionnaire d'internalité. Dans la première étude, les sujets doivent remplir le questionnaire standard, puis, une semaine plus tard, le remplir à nouveau avec une consigne d'autovalorisation, puis, encore une semaine plus tard, les sujets doivent classer quatre cibles connues par leurs réponses soit internes, soit externe, soit autocomplaisante, soit modestes, en fonction de leurs succès scolaires probables. Préalablement au paradigme des juges, les sujets avaient été sélectionnés sur la base de leur stratégie d'autoprésentation : principalement interne, externe, autocomplaisante ou modeste (L'étude 2 est une réplique de l'étude 1 et ne varie que par l'élimination de la consigne standard). Dans les deux cas, un questionnaire de vérification de la manipulation expérimentale permet de contrôler que les sujets, dans le paradigme des juges, ont bien perçus les stratégies présentées dans les quatre dossiers (étude 1 : les sujets doivent remplir un petit questionnaire comme l'aurait fait chacune des quatre cibles ; étude 2 : ils doivent préciser, pour chacune des quatre cibles, si elles sont la cause des événements positifs et négatifs qui leurs arrive). Les résultats des deux études sont très proches : les cibles internes sont toujours classées en premier, les cibles externes en dernier ; si dans l'étude 1 les cibles autocomplaisantes sont classées en second et les cibles modestes en troisième, dans l'étude 2, elles sont toutes deux classées deuxième. Mais le résultat le plus important est que quelque soit la stratégie d'autoprésentation des sujets, ils effectuent tous les mêmes classements (surtout dans l'étude 2 car l'étude 1 n'avait pas permis d'avoir suffisamment de sujets des quatre styles attributifs). Une troisième étude révèle que les professeurs effectuent les mêmes classements que les lycéens. Ces résultats montrent : 1) que les stratégies d'autoprésentation mises en place par les sujets sont extrêmement variables ; 2) que le jugement de la normativité des cibles est par contre constant, les cibles internes sont systématiquement préférées ; 3) que ce soit par les étudiants ou par leurs professeurs ; 4) que les stratégies d'autoprésentation dans lesquelles les sujets s'investissent ne correspondent pas forcément aux pratiques évaluatives des enseignants... pas plus d'ailleurs qu'à leurs propres jugements lorsqu'ils sont en position de juges. On peut interpréter ces résultats en

soulignant les différentes modalités de la valeur mises en jeu dans ces deux paradigmes. Le paradigme d'autoprésentation serait plus à même de faciliter l'émergence de stratégies motivationnelles conduisant les sujets à choisir les items les plus désirables pour eux<sup>9</sup>. Dans cette étude la désirabilité ne semble pas forcément aller de pair avec la normativité puisqu'une majorité des sujets a choisi de se présenter de manière autocomplaisante. La situation de juge, par contre, permettrait davantage aux sujets de se décentrer de leurs stratégies motivationnelles. Ils se focaliseraient alors davantage sur la valeur et l'utilité sociale des explications internes en contexte d'évaluation.

Une telle interprétation a été confirmée par une recherche de Cambon, Beauvois et Djouari (2001). Dans la deuxième étude de leur article ces auteurs reprennent, avec des étudiants en psychologie, le même plan expérimental que Dubois. Mais cette fois, ils demandent, en plus, à leurs sujets de s'autodécrire et de décrire les cibles de leurs jugements avec des traits saturés en utilité et en désirabilité. Tout d'abord, il convient de préciser que Cambon et al. (2001) reproduisent parfaitement les résultats de Dubois (2000) : les cibles internes sont systématiquement préférées en situation de juge, même si les sujets choisissent plutôt de se décrire majoritairement en termes autocomplaisants. De plus, le jugement portait sur le recrutement éventuel des cibles sur un emploi donné ou sur la sympathie des cibles. La comparaison de ces deux conditions expérimentales révèle que l'évaluation des cibles autocomplaisantes progresse entre les deux consignes, même si l'évaluation des cibles internes ne varie pas. Cela tendrait bien à montrer selon ces auteurs que les profils autocomplaisants jouent principalement sur la désirabilité et pas sur l'utilité. Les résultats portant sur l'analyse des descriptions psychologiques confirme amplement cette hypothèse ainsi que l'interprétation que Dubois faisait de ses résultats. En effet, on constate: 1) que les sujets utilisent davantage de traits utiles que de traits désirables en contexte de travail, alors qu'ils utilisent davantage de traits désirables que de traits utiles en contexte d'amitié ; 2) les descriptions en termes utiles sont systématiquement associées aux profils internes (cela est valable autant pour les autodescriptions que pour les descriptions des cibles), les autres profils étant davantage décrits en termes désirables qu'en termes utiles. Ces résultats montrent clairement que la normativité est davantage associée à l'utilité sociale qu'à la désirabilité. Aussi, si les sujets se focalisent davantage sur la

---

<sup>9</sup> Notons cependant que le paradigme d'autoprésentation n'induit pas systématiquement la mise en place d'une stratégie autocomplaisante, nous avons vu (entre autre Moliner, 2000) que sous certaines conditions le sujet peut être amené à une autoprésentation massivement interne quelque soit l'événement à expliquer.

normativité dans le paradigme des juges, c'est parce que ce paradigme active davantage cette forme de la valeur que ne le fait le paradigme d'autoprésentation.

Une dernière recherche de Dubois et Beauvois (2001, pour une plus ample description voir le chapitre 5 de cet ouvrage) compare le paradigme d'autoprésentation et celui des juges dans les jugements que des sujets étudiants et salariés portent sur le questionnaire de normativité libérale impliquant plusieurs composantes de l'individualisme. Dans un premier temps, les sujets devaient s'autoprésenter (autovalorisation et autodévalorisation) par rapport à un employeur ; dans un deuxième temps, ils devaient juger des cibles normatives et non normatives sur leur réussite dans la vie sociale (jugement d'utilité) et sur leur aptitude à être aimé (jugement de désirabilité). La comparaison des deux temps permet de constater, cette fois, que les autoprésentations sont assez conformes aux jugements. Ces résultats ne sont pas très étonnants dans la mesure où, ici, la consigne d'autoprésentation, activait explicitement l'utilité sociale (voir également Moliner, 2000).

### ***Comparaison entre le paradigme de présentation de soi et le paradigme d'identification***

Une étude de Loose (2000), sur l'individualisme, utilise le paradigme d'identification à des cibles bien particulières. Rappelons que cet auteur avait montré (cf. paragraphe sur paradigme d'autoprésentation) que des enfants de CM1 valorisaient l'individualisme dans le contexte familial (autoprésentation par rapport aux parents) mais pas dans le contexte scolaire (autoprésentation par rapport aux enseignants). Dans une deuxième étude, utilisant le paradigme d'identification, Loose a demandé à des parents et des enseignants de remplir un questionnaire d'individualisme de la manière dont ils aimeraient que, respectivement, leurs enfants versus leurs élèves le remplissent pour se faire bien voir d'eux. Les résultats sont intéressants puisqu'ils corroborent partiellement les résultats obtenus avec le paradigme d'autoprésentation. En effet, si les parents aiment que leurs enfants se présentent de manière individualiste, les enseignants, au contraire, préfèrent que leurs élèves se présentent de manière plutôt collectiviste. Cette étude montre que les parents et les enseignants ont des attentes proches des stratégies utilisées par leurs enfants et élèves (cf. paradigme d'autoprésentation) ce qui peut laisser penser que les enfants ont une connaissance des attentes des adultes.

Deux études de Gilibert (1998) incluent dans un seul paradigme d'identification l'attribution à des cibles d'attitudes privées et publiques. Elles permettent de conclure qu'une attitude privée normative (ici la croyance systématique dans un contrôle interne) est attribuée aux personnes appréciées alors qu'une attitude publique autocomplaisante est associée aux personnes exécrées (où les explications internes sont utilisées uniquement pour rendre compte d'événements socialement désirables). Elles permettent ainsi de différencier l'attitude spontanément normative et le jeu plus ou moins autocomplaisant et stratégique auquel se livrent les personnes lorsqu'elles pensent pouvoir influencer un observateur sur l'origine de leurs comportements plus ou moins efficaces (voir notamment les résultats des paradigmes classiques d'autoprésentation présentés dans la synthèse de Baumeister, 1982 en matière d'attribution causale privée ou publique).

Dans le détail ces études utilisent une consigne d'identification des *croyances* d'autrui (rapporter sur un questionnaire d'attribution ce que pense autrui) et une consigne d'identification des *propos* qu'il émettrait en public (rapporter sur la base du même questionnaire ce que dit autrui en public). Dans la première étude le sujet doit rapporter l'attitude privée et l'attitude publique d'une personne qu'il aime et faire de même pour une personne qu'il n'aime pas. La seconde de ces études est basée sur une procédure identique mais le sujet doit cette fois identifier les attitudes privées et publiques des personnes d'un groupe d'appartenance auquel il s'identifie et les attitudes des personnes d'un groupe opposé au précédent. Il ressort de ces deux études que les sujets attribuent plus souvent des *croyances* internes à une cible aimée ou à une cible endogroupe qu'à des cibles non aimées ou exogroupes. En revanche, il associe aux cibles valorisées des *propos* qui ne sont pas autocomplaisants alors qu'il le fait pour des cibles non valorisées (attribution d'explications internes uniquement pour rendre compte des événements socialement désirables). Il en ressort également que le sujet attribue des attitudes privées et publiques assez similaires entre elles pour les cibles valorisées et assez dissimilaires pour des personnes cibles dévalorisées. Ce dernier résultat allant dans le sens d'une attribution de consistance attitudinale plus forte aux personnes valorisées.

### **Comparaison entre le paradigme d'identification et le paradigme des juges**

Une recherche de Masson-Maret (1997) a pour objectif de vérifier si les théories que des cadres évaluateurs ont du collaborateur idéal (paradigme d'identification) sont effectives, c'est-à-dire si ce sont bien celles qui donnent lieu aux jugements les plus favorables en situation

(paradigmes des juges). Pour faire bref (cette recherche à déjà été présentée, de façon séparée, dans les paragraphes consacrés aux paradigmes d'identification et des juges), des directeurs de services divers devaient tout d'abord remplir le BSRI de façon à dresser le portrait du collaborateur versus de la collaboratrice idéal(e). Ils devaient ensuite évaluer six portraits de collaborateurs et de collaboratrices connus par leurs réponses à un BSRI (profils masculins, féminins et androgynes). Les résultats révèlent que si les directeurs pensent pourtant qu'un collaborateur idéal devrait plutôt avoir un profil psychologique masculin ils jugent plus positivement les cibles androgynes. Les théories qu'ils ont sur les qualités requises pour effectuer un travail de collaborateurs ne sont pas systématiquement en rapport avec les jugements effectifs qu'ils donnent.

## **CONCLUSION ET DISCUSSION**

Dans un premier temps de la discussion nous proposerons une synthèse des résultats obtenus dans les différents paradigmes pour chacune des normes. Puis nous discuterons des principales caractéristiques des différents paradigmes et de leurs apports à la notion de norme.

1) Une synthèse des principaux travaux.

Par souci de clarté et de concision, on trouvera, dans le tableau 1, le résumé des résultats (colonne 4) de l'ensemble des études présentées dans ce chapitre (colonne 3). Elles sont exposées en fonction du type de norme étudié (colonne 1) et du type de paradigme utilisé (colonne 2)

Type de norme	Type de paradigme	Expérience	Principaux résultats
1. Préférence pour la consistance	1.1. Paradigme d'autoprésentation	Channouf et Mangard, 1997 Jouffre, Py et Somat, 2001	Les résultats des deux études sont congruents : la consistance est davantage valorisée que l'inconsistance
	1.2. Paradigme d'identification	Channouf et Mangard, 1997	Les sujets attribuent davantage de consistance aux autres étudiants qu'à eux-mêmes.
	1.3. Paradigme des juges	Channouf et Mangard, 1997 Cambon, Beauvois et Djouari, 2001	La première étude montre que la consistance est plus valorisée que l'inconsistance ; la seconde montre que les cibles consistantes ne se différencient pas des cibles inconsistantes en terme de valeur (utilité et désirabilité)
2. Schémas de genre	2.1. Paradigme d'autoprésentation	Masson-Maret, 1997 Lorenzi-Cioldi, 1994	Si les sujets de la première étude se présentent davantage de manière masculine ; ceux de la seconde se présentent plutôt de manière féminine. Il faut noter que la première implique des salariés se présentant à leur directeur alors que la seconde implique des étudiants en contexte neutre.
	2.2. Paradigme d'identification	Masson-Maret, Beauvois, 2000 Masson-Maret, 1997 Jones, Chernovetz, Hanson, 1978	Les études de Masson-Maret et de Jones <i>et al.</i> montrent que l'identification à un collaborateur idéal est masculine. Dans le même ordre d'idée, Masson-Maret et Beauvois montrent que les sujets identifient l'internalité à la masculinité. Ils montrent en outre que, dans le paradigme des groupes minimaux, les sujets appliquent plutôt un effet d'autoréférence (les hommes préfèrent la masculinité et les femmes la féminité).
	2.3. Paradigme des juges	Masson-Maret, 1997 Benedetto	Les études donnent des résultats convergents : les cibles androgynes sont mieux évaluées que les cibles masculines et féminines.
3. Individualisme au sens large	3.1. Paradigme d'autoprésentation	Somat, Doisneau et gouin, 1994 Somat et vazel, 2001	Les résultats sont congruents : l'individualisme (I) est plus normatif que le non individualisme (n I).
	3.2. Paradigme des juges	Somat, Doisneau et gouin, 1994 Benedetto, 2000	Somat et al. montrent que les cibles I sont les mieux évaluées quelque soit le critère (amical, professionnel, scolaire). Benedetto trouve que les cibles I sont moins bien jugées sur des professions collectivistes C que les cibles C et qu'elles ne se différencient pas de ces dernières sur les professions I.



<p>4. Différentes composantes de l'individualisme</p> <p>4 A L'internalité</p>	<p>4.A.1. Paradigme d'autoprésentation</p>	<p>Dubois, 1988 a ; Dubois, 2000 ; Moliner, 2000 ; Jellison et Green, 1981 ; Beauvois, Le Poulter, 1986 ; Bignoumba, 1986 ; Dubois, Pauletto, Pauletto et Planche, 1990 ; Dubois, 1991 a</p>	<p>Les résultats révèlent que les sujets trouvent l'internalité (I) plus désirable que l'externalité (E), cela d'autant plus que le contexte est formel. Certaines études montrent cependant que les stratégies autocomplaisantes sont plus fréquentes que les stratégies d'I. Celles-ci disparaissent au profit de celle-là lorsqu'on accentue l'utilité sociale de la situation.</p>
	<p>4.A.2. Paradigme d'identification</p>	<p>Dubois, Beauvois, Gilibert, Zentner, 2000 ; Jellison et Green, 1981 ; Dubois, 1991 b ; Pansu et Gilibert, 1993 ; Dubois et Beauvois, 1996 ; Beauvois, Gilibert, Pansu et Abdelaoui, 1998</p>	<p>Plus les cibles de l'identification sont valorisées plus il leur est associé de l'I et cela y compris pour les événements négatifs.</p>
	<p>4.A.3. Paradigme des juges</p>	<p>Beauvois et Dubois, 2001 ; Dubois, 2000 ; Cambon, Beauvois et Djouari, 2001 ; Moliner, 2000 ; Luminet, 1996 ; Jellison et Green, 1981 ; Beauvois, Le Poulter, 1986 ; Stern et Manifold, 1977 ; Dubois, 1988 b ; Dubois, Bonmarchand et Scheurer, 1992 ; Dubois et Le Poulter, 1991 ; Beauvois et Ferry, 1987 ; Beauvois, Bourgeade et Pansu, 1991 ; Dubois, 1993</p>	<p>Les cibles internes sont systématiquement préférées aux autres cibles et cela quelque soit le style attributif des sujets et cela même quand les informations relatives à l'I sont concurrencées par des informations très pertinentes pour porter un jugement. Enfin, il est constaté que l'I est principalement associée à de l'utilité sociale.</p>

4.B. Autosuffisance (As) (autonomie (At) selon Loose)	4.B.1. Paradigme d'autoprésentation	Dubois et beauvois, 2001 Loose, 2000	L'expérience de Dubois et Beauvois révèle que l'As est plus normative que l'hétérosuffisance (H). Les résultats de Loose, en ce qui concerne l'At, montrent l'inverse.
	4.B.2. Paradigme d'identification	Dubois et beauvois, 2001 Loose 2000	Les résultats de Dubois et Beauvois révèlent que l'As est davantage identifiée à des personnes utiles qu'à des personnes désirables. Les résultats de Loose montrent que si les parents aiment que leurs enfants se présentent de manière At, les enseignants ne valorisent pas l'At.
	4.B.3. Paradigme des juges	Beauvois et Dubois, 2001 Dubois et beauvois, 2001 Cambon et al., 2001 Loose, 2000	L'étude de Beauvois et Dubois montre que les cibles As sont mieux évaluées que les cibles H. Les études de Dubois et Beauvois et celle de Cambon <i>et al.</i> montrent que les cibles As sont jugées plus utiles que les cibles H. Les résultats sont plus nuancés en ce qui concerne les jugements de désirabilité puisque si l'étude de Dubois et Beauvois révèle que les cibles As sont jugées plus désirables que les cibles H, les résultats de Cambon <i>et al.</i> montrent l'inverse. Les résultats de Loose sur l'At montrent que cette composante est valorisée mais seulement lorsque les cibles sont associées à un degré moyen d'At.

4.C. Ancrage individuel (AI) (différenciation sociale (DS) pour Loose)

---

4.C.1. Paradigme d'autoprésentation	Dubois et beauvois, 2001 Loose, 2000	La première étude montrent que l'AI est un référent normatif. Les résultats de Loose sur la DS révèlent que cette composante est essentiellement valorisée dans le contexte familial.
4.C.2. Paradigme d'identification	Dubois et beauvois, 2001 Loose, 2000	La première étude montre que les sujets identifient davantage les cibles AI à des personnes désirables qu'à des personnes utiles. Les travaux de Loose montrent que les enseignants et les parents souhaitent que leurs élèves (enfants) se présentent de manière DS.
4.C.3. Paradigme des juges	Beauvois et Dubois, 2001 Dubois et beauvois, 2001 Loose, 2000	Les résultats de Beauvois et Dubois montrent que les juges attribuent plus de valeur à l'AI. Les résultats de Dubois et Beauvois montrent que les cibles AI sont perçues à la fois plus utiles et plus désirables que les cibles ancrées collectivement. Les résultats de Loose révèlent que ce sont les cibles présentant un niveau de DS intermédiaire et élevé qui sont les mieux évaluées.

---

4.D. Individualisme (I) au sens restreint (ou affirmation de soi (AS) selon Loose)

---

4.D.1. Paradigme d'autoprésentation	Dubois et Beauvois, 2001 Loose, 2000	L'étude de Dubois et Beauvois révèle que l'I n'est pas normatif. Les recherches de Loose montrent que l'AS varie avec l'âge (les enfants les plus jeunes se présentent de manière AS, les adolescents et les étudiants l'utilisent pour se faire mal voir).
4.D.2. Paradigme d'identification	Dubois et Beauvois, 2001 Loose, 2000	Les résultats de la première étude montrent que les sujets identifient davantage les cibles I à des personnes très utiles et très peu désirables. La recherche de Loose révèle que les parents valorisent l'AS chez leurs enfants alors que les enseignants la dévalorisent chez leurs élèves.
4.D.3. Paradigme des juges	Dubois et Beauvois, 2001 Loose, 2000	Dubois et Beauvois montrent que les cibles I sont jugés plus utiles et moins désirables que les cibles collectivistes. Les résultats de Loose révèlent que ce sont les cibles présentant un niveau d'AS intermédiaire qui sont les mieux évaluées.

---

## 2) Discussion.

La définition du concept de norme est traditionnellement associée à l'idée de désirabilité (voir introduction de cet ouvrage); dans ce sens un comportement ou un jugement est normatif s'il est désirable. Les paradigmes d'autoprésentation et d'identification, dans la plupart de leurs variantes illustrent cette association. Ainsi, le paradigme d'autoprésentation fait principalement appel aux stratégies motivationnelles des sujets et, souvent, à leur volonté de paraître désirables, de se faire aimer. Néanmoins, certaines opérationnalisations de ce paradigme incitent les sujets à abandonner leurs stratégies et à se présenter d'une manière non désirable mais plus efficace et utile quand il s'agit de se faire évaluer dans une situation formelle. Le paradigme d'identification, dans la comparaison entre soi et autrui implique certainement des stratégies motivationnelles de défense de soi. Néanmoins, dans les dernières versions de ce paradigme, la comparaison se fait entre les réponses que le sujet attribue à deux cibles de valeurs très contrastées (une cible clairement valorisée et une cible clairement dévalorisée). C'est à notre avis pour cela que les résultats obtenus avec ce paradigme sont généralement plus conformes aux hypothèses normatives que les résultats du paradigme d'autoprésentation. Enfin, le paradigme des juges implique une décentration complète de soi et exige l'adoption du rôle d'évaluateur, c'est à dire le rôle d'une instance de contrôle social, de sélection et de cooptation sociale. On comprendra aisément, que l'adoption de ce rôle est la plus à même de faire paraître la normativité puisqu'il est demandé implicitement aux sujets "d'incarner", même lorsqu'ils s'en défendent, les normes. Bien entendu, chaque sujet possède une marge de manœuvre dans laquelle il peut faire rentrer une part de motivation personnelle ou de subjectivité. Reste aux expérimentateurs à circonscrire ces tendances en demandant par exemple au sujet d'adopter le point de vue d'un décideur sélectionnant un futur collaborateur ou partenaire ou celui d'un recruteur extérieur. L'activation de tels rôles permettent avant tout de permettre d'activer la pertinence de l'utilité sociale des cibles ou de leur désirabilité. Le fait que le paradigme des juges permette plus que les autres d'obtenir des résultats conformes à la démonstration de l'intervention des normes, tend à prouver que l'idée de norme est le plus souvent associée à l'idée d'utilité sociale qu'à celle de désirabilité (voir chapitre 5). Cependant, rien n'implique que désirabilité et utilité sociale soit toujours opposés. On peut d'ailleurs hésiter à dire « normatif » un référent indésirable même s'il est utile (cas de cette composante de l'individualisme qu'est la centration sur les objectifs individuels versus collectif : voir chapitre 5). Nous pensons que les deux composantes de la valeur sont mêlés lorsque les normes ont été complètement intériorisées : à ce moment là les individus ont appris à aimer ce qui à l'origine était socialement utile. Il nous semble que c'est le cas de la norme d'internalité qui, de toutes celles étudiées, est de loin la plus stable (elle se manifeste toujours et cela dans tous les paradigmes). Les normes

d'autosuffisance et d'ancrage individuel (ou différenciation sociale), si elles ont été moins étudiées, paraissent également assez stables dans les quelques résultats dont on dispose. Il n'en va pas de même d'autres « normes » dont on a conjecturé l'existence parce qu'elles sont associées au syndrome culturel individualisme et de la norme de consistance. Le statut de ces dernières reste à théoriser, peut-être après avoir utilisé d'autres paradigmes.

## **BIBLIOGRAPHIE :**

Arkkelin, D., O'Connor, R. (1992). The " good " professional : effects of trait-profile gender type, androgyny, and likableness on impressions of incumbents of sex-typed occupations. *Sex Roles*, 27, 517-532.

Baumeister, R.F. (1982). A self presentational view of social phenomena. *Psychological Bulletin*, 91, 3-26.

Beauvois, J., L., Benedetto, S. (1996) *Normes d'androgynie et d'individualisme dans le recrutement. Document non publié.* Nice, Laboratoire de Psychologie Expérimentale et Quantitative.

Beauvois, J., L. Bourgeade, A., Pansu, P. (1991). Norme d'internalité et évaluation professionnelle. *Revue internationale de psychologie sociale*, 4, 9-28.

Beauvois, J., L., Dubois, N. (2001 à paraître) Normativity and self-presentation : theoretical bases of self-presentation training for evaluation situations. *Journal of Managerial Psychology*.

Beauvois, J., L., Ferry, V. (1987). *Désirabilité des attributions internes.* Document non publié. Université Pierre Mendès-France, laboratoire de psychologie sociale, Grenoble.

Beauvois, J., L., Gilibert, D., Pansu, P., Abdelaoui, S. (1998). Internality attribution in intergroup relations. *European Journal of Social Psychology*, 28, 123-140.

Beauvois, J., L., Le Poutier, F. (1986) Norme d'internalité et pouvoir social en psychologie quotidienne. *Psychologie française*, 31, 100-108.

Bem, S., L. (1974). The measurement of psychological androgyny. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 42, 155-162.

Berkowitz, L., Daniels, L., R. (1964). Affecting the salience of the social responsibility norm: effects of past help on the response to dependency relationships. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 68, 275-281.

Bignoumba, E. (1986). *Norme d'intériorité et locus of control chez l'enfant*, document non publié, Université Pierre Mendès-France, laboratoire de psychologie sociale, Grenoble.

Cambon, L., Djouari, A., Beauvois, J.-L. (2001). *Normes sociales de jugement et utilité sociale : quand il est plus valorisant d'être utile que désirable*. (submitted)

Channouf, A. ; Mangard, C. (1997). Les aspects socionormatifs de la consistance cognitive. *Les cahiers internationaux de psychologie sociale*, 36, 28-41

Cialdini, R., B., Kallgreen, C.A., Reno, R., R. (1991). A focus theory of normative conduct: a theoretical redifenment and reevaluation of the role of norms in human behavior. In L. Berkowitz (Ed). *Advances in experimental Social Psychology*, 24. New York: Academic Press.

Clémence, A., Lorenzi-Cioldi, F., Deschamp, J.C. (1998). Relations de domination intergroupe. Dans J.L. Beauvois, R.V. Joule, J.M. Monteil (Eds) *20 ans de psychologie sociale expérimentale francophone*. P.U.G.: Grenoble.

Codol, J., P. (1974). Schème d'équilibre et normes sociales. *Année psychologique*, 74, 201-218.

Codol, J., P. (1976). On the so-called "superior conformity of the self" behaviour: twenty experimental investigations. *European Journal of Social Psychology*, 5, 457-501.

Codol, J., P. (1979). *Semblable et différent. Recherche sur la quête de la similitude et de la différenciation sociale*. Thèse de Doctorat d'Etat, Université de Provence, Aix-en-Provence.

Deaux, K., Emswiller, T. (1974). Explanations of successful performance on sex-linked tasks: what is skill for the male is luck for the female. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 80-85.

Desrumeaux-Zagrodnicki P., Rainis N. (2000). Recrutement pour un poste de cadre en fonction des explications causales des candidats. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 4, 203-224

Dubois, N. (1988 a). The norm of internality : social valorization of internal explanations of behavior and reinforcements in young people. *The journal of social psychology*, 128, 431-439.

Dubois, N. (1988 b). *Perception de la valeur sociale de l'internalité chez les enseignants et chez les parents*. Document non publié. Université de Nancy 2. Laboratoire de psychologie sociale.

Dubois, N. (1991 a). *Norme d'internalité et biais d'autocomplaisance*. Communication au Congrès annuel de la Société française de psychologie. Clermont-Ferrand.

Dubois, N. (1991 b). Perception de la valeur sociale et norme d'internalité chez l'enfant. *Psychologie française*, 36, 13-23.

Dubois, N. (1993 a). *Quand les étudiants jugent d'autres étudiants : évaluation des stratégies d'autoprésentation*. Document non publié. Université Nancy 2. Laboratoire de psychologie sociale.

Dubois, N. (1993 b). *Evaluation des stratégies d'autoprésentation en milieu scolaire : études des jugements que les enseignants portent sur les élèves*. Document non publié. Université de Nancy 2. Laboratoire de psychologie sociale.

Dubois, N. (2000). Self-presentation strategies and social judgments – desirability and social utility of causal explanations. *Swiss journal of psychology*, 59, 170-182.

Dubois, N., Beauvois, J., L. (1996). Internality, academic status and intergroup attributions. *European Journal of Psychology of Education*, 11, 329-341.

Dubois, N., Beauvois, J., L. (2001). *La normativité de l'individualisme au sens large et au sens restreint* (submitted).

Dubois, N., Beauvois, J., L., Gilibert, D., Zentner, E. (2000). Attribution d'internalité dans des contextes intergroupes minimaux. In J., L. Beauvois, R., V. Joule, J., M. Monteil (Eds) *Perspectives cognitives et conduites sociales*, vol 7, 345- 370.

Dubois, N., Bonmarchand, V., Scheurer, E. (1992). *Intervention de la norme d'internalité dans les jugements que les enfants portent sur d'autres*

*enfants*. Document non publié. Université Nancy 2. Laboratoire de psychologie sociale.

Dubois, N., Le Poutier, F. (1991). Internalité et évaluation scolaire. Dans J., L., Beauvois, R., V., Joule, J., M., Monteil (Eds) *Perspectives cognitives et conduites sociales*, vol. 3. P. 153-166. Fribourg : DelVal.

Dubois, N., Pauletto, E., Pauletto, V., Planche, N. (1990). *Norme d'internalité, clairvoyance normative et pratiques pédagogiques chez les enfants de cours moyen*. Document non publié. Université Pierre Mendès-France. Laboratoire de psychologie sociale. Grenoble.

Echabe, A., E., Gonzales Castro, J., L. (1999). The impact of context on gender social identities, *European Journal of Social Psychology*, 29, 287-304.

Feldman, (1994).

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

Flament, C., Jouffre, S., Py, J. (1998, septembre). Aspects méthodologiques et théoriques de l'étude des normes sociales. 2<sup>ème</sup> Congrès *International de Psychologie Sociale en Langue Française*, Turin.

Fukushima, O. (1994). Effects of an instructed norm and an anticipation of audience on self-presentation. *Tohoku Psychological Folia*, 53, 76-80.

Gilibert, D. (1998). *Norme d'internalité et évaluation dans la perception sociale*. Thèse de Doctorat, Université Blaise Pascal, Clermont-Ferrand.

Gilibert, D., Chevrier, B., Marquès, J.M. (1997). *Evaluer négativement une brebis galeuse et favoriser l'endogroupe..* Document non publié. Université Pierre Mendès-France. Laboratoire de psychologie sociale. Grenoble.

Goffman, E. (1959). *The presentation of self in Everyday Life*, Garden City, NY, Doubleday Anchor Books.

Green, B., L., Kenrick, D.T. (1994). The attractiveness of gender-typed traits at different relationship levels : androgynous characteristics may be desirable after all. *Personality and social Psychological bulletin*, 20, 244-253.

Guimond, S., & Dubé, L. (1989). La représentation des causes de l'infériorité économique des québécois francophones. *Canadian Journal of*

*Behavioral Science*, 21, 28-39.

Hannah, E.T. (1973). Perception of internal-external control in ideal and non-ideal others as a function of one's own I-E score. *Perceptual and Motor Skills*, 37, 743-746.

Hartman, S., J., Griffeth, R., W., Miller, L., Kinicki, A., J. (1988). The impact of occupation, performance, and sex on sex role stereotyping, *The journal of social psychology*, 128, 451-463.

Hewstone, M.R.C., Ward, C. (1985). Ethnocentrism and causal attribution in south East Asia. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 614-623.

Jellison, J., M., Green, J. (1981) A self-presentation approach to the fundamental attribution error : the norm of internality. *Journal of personality and social psychology*, 40, 643-649.

Jones, W., H., Chernovetz, M., E., Hansson, R., O. (1978). The enigma of androgyny : differential implications for males and females ? *Journal of consulting and clinical psychology*, 46, 298-313.

Jouffre, S., Py, J. & Somat, A. (2001 à paraître). *Norme d'internalité, norme de consistance et clairvoyance normative*.

Juvonen, J. et Murdock, T.B. (1995). Grade level differences in the social value of effort : implications for self-presentation tactics of early adolescents. *Child development*, 66, 1694-1705.

Lorenzi-Cioldi, F. (1994). *Les androgynes*. PUF, Paris. Reporté p135

Lorenzi-Cioldi, F., Dafflon, A., C. (1998). Norme individuelle et norme collective, I : représentations du genre dans une société individualiste. *Swiss Journal of Psychology*, 57, 124-137.

Loose, F. (2001). *L'individualisme : une norme sociale ?* Doctoral Dissertation. Université Blaise Pascal, Clermont-ferrand, France.

Luminet, O. (1996). La norme d'internalité dans la consultance en recrutement : variations et clairvoyance dans l'emploi des critères attributifs. *Revue Internationale de psychologie sociale*, 9, 69-90.

Masson-Maret, H. (1997). Evaluation sociale et différence des sexes : une étude socio-normative au sein d'une organisation administrative. *Revue*

*internationale de psychologie sociale*, 10, 49-62.

Masson-Maret, H., Beauvois, J., L. (2000). Une approche normative des stéréotypes masculin et féminin. *Les cahiers internationaux de psychologie sociale*, 45, 29-47.

Moliner, P. (2000) De la norme d'intériorité à la représentation des relations sociales. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, N°2, 7-32.

Pansu, P., Gilibert, D. (1993). *Attribution et anticipation d'explications comme moyen de différencier l'intra et le hors-groupe dans une situation de pouvoir asymétrique*, document non publié, université Pierre Mendès-France, laboratoire de psychologie sociale. Grenoble.

Py, J., Somat, A. (1991). Normativité, conformité et clairvoyance normative : leurs effets sur le jugement évaluatif dans un contexte scolaire. Dans : J., L., Beauvois, R., V. Joule, J., M., Monteil (Eds), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, vol. 3, p. 167-193. Cousset : DeVal.

Rotter, J.B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 80.

Schenkler, B., R. (1996) Self-presentation. Dans A., S., Manstead, M. Hewstone (Eds), *The Blackwell Encyclopedia of Social Psychology*, p. 519. Blackwell, Oxford.

Schenkler, B., R., Weigold, M., F. (1992). Interpersonal processes involving impression regulation and management. *Annual Review of Psychology*, 43, 133-168.

Sherif, M. (1935). A study of some social factors in perception. *Archives of psychology*, 187.

Somat, A., Doisneau, L. & Gouin, C. (1994). *L'individualisme, une norme générale de jugement*. Document non publié. Angers: Université Catholique de l'Ouest.

Somat, A., Vazel, M., A. (2001, soumis). *Normative clearheadedness : a general knowledge of social valuation*.

Stern, G., S., Manifold, B. (1977). Internal locus of control as a value. *Journal of Research in Personality*, 11, 237-242.

Tajfel, H., Billig, M., Bundy, R., Flament, C. (1971). Social categorization and intergroup behavior. *European Journal of Social Psychology*, 1, 149-175.

Wallach, M.A., Wing, C., (1968). Is risk a value ? *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 101-106.

Weary, G., Jordan, J.S. and Hill, M. G. (1985). The attributional norm of internality and depressive sensitivity to social information. *Journal of Psychology and Social Personality*, 1985, vol 49, N° 5, 1283-1293.