

TEXTES DE BASE

en psychologie

L'ATTRIBUTION

Causalité et explication au quotidien

Sous la direction de

J.C. DESCHAMPS

A. CLEMENCE

A. CLEMENCE

D. CROWE

K. DAVIS

K. DEAUX

J.C. DESCHAMPS

T. EMSWILLER

W.L. FIELD

K.J. GERGEN

M. HEWSTONE

J.M.F. JASPARS

E.E. JONES

J.P. KAHAN

J.E.R. LUGINBUHL

R.E. NIESBETT

H.W. RIECKEN

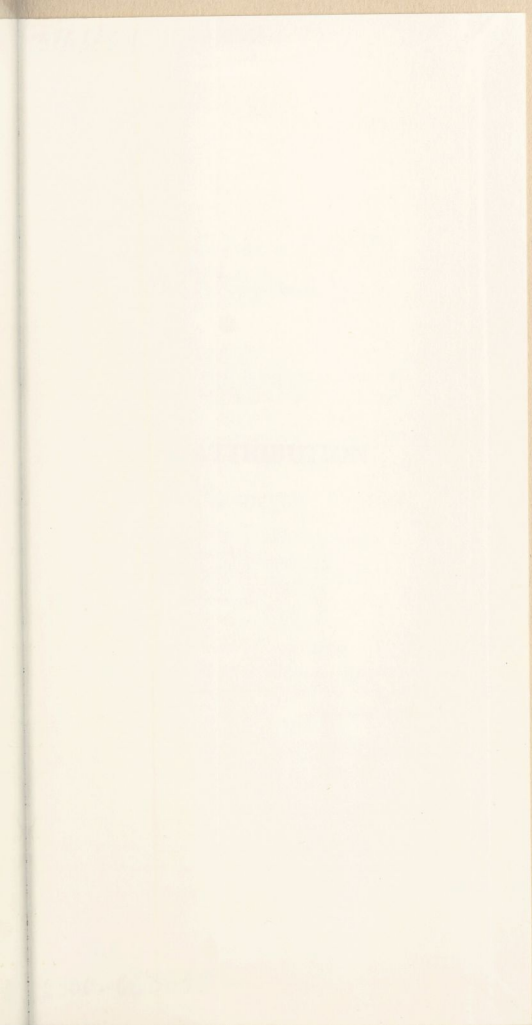
I.D. STEINER

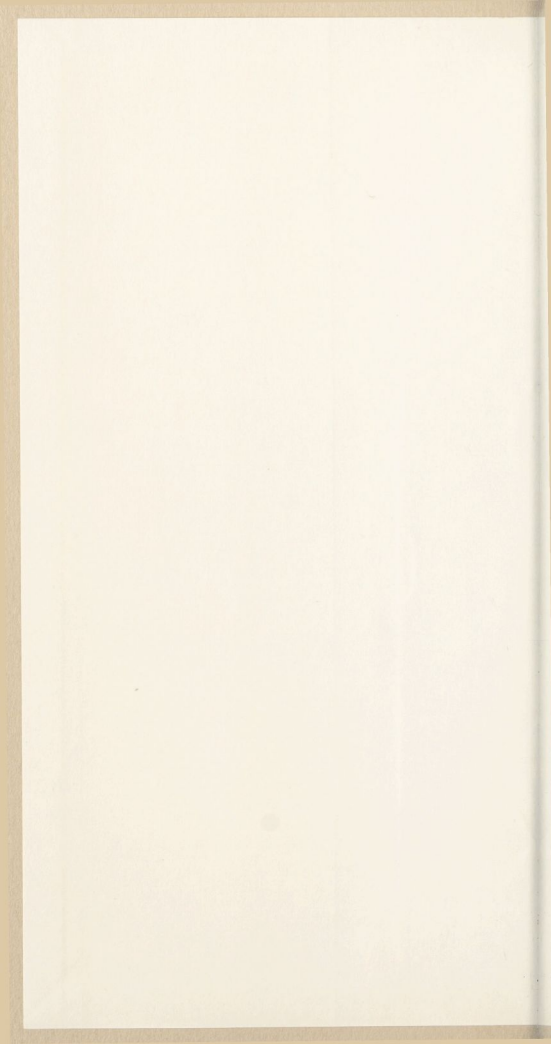
M.D. STORMS

J.W. THIBAUT

Jean-Claude Deschamps,
né à Poitiers (France), docteur
en psychologie de l'Université
de Paris X où il a enseigné
à l'Unité de Psychologie Sociale,
est actuellement professeur
ordinaire à l'Institut des Sciences
Sociales et Pédagogiques
de la Faculté des Sciences
Sociales et Politiques
de l'Université de Lausanne
et responsable de la psychologie
sociale au Département
de Sociologie de la Faculté
des Sciences Economiques
de l'Université de Genève.

Alain Clémence, né à Les Bois
(Suisse), docteur en Sciences
Sociales et Pédagogiques
de l'Université de Lausanne,
est actuellement maître assistant
en psychologie sociale à la
Faculté de Psychologie
et des Sciences de l'Éducation
de l'Université de Genève.





37666391

TEXTES DE BASE

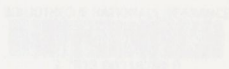
NOTES

CAUSALITE ET EXPLICATION

Direction et rédaction de la collection:
Jean-Paul Bricmont - Paris, France

L'ATTRIBUTION

J.-C. Deschamps et A. Clémence



Si vous désirez que votre ouvrage soit révisé par les auteurs, vous devez le leur adresser avant qu'il ne soit imprimé. Les auteurs ne sont pas responsables de la correction de l'épreuve. Les auteurs ne sont pas responsables de la correction de l'épreuve.

DEBACHAUX ET BROSSE

Service de production

10, rue de la République

CH - 1000 Lausanne 10

Vous recevrez régulièrement les ouvrages de la collection. Les auteurs ne sont pas responsables de la correction de l'épreuve.

DEBACHAUX ET BROSSE

DA

2000-663519

TEXTES DE BASE

en psychologie

Directeurs scientifiques de la collection:
Jean-Paul Bronckart - Pierre Mounoud

Faculté de Psychologie et des Sciences de l'Education
de l'Université de Genève

Si vous désirez être tenu au courant des publications de l'éditeur de cet ouvrage, il vous suffit d'envoyer votre adresse, en mentionnant le pays, aux éditions:

DELACHAUX ET NIESTLE
Service de promotion
79, route d'Oron
CH - 1000 Lausanne 21

Vous recevrez régulièrement, sans engagement de votre part, nos catalogues et une information sur toutes les nouveautés que vous trouverez chez votre libraire.

L'ATTRIBUTION

CAUSALITE ET EXPLICATION AU QUOTIDIEN

sous la direction de

J.C. Deschamps et A. Clémence

BIBLIOTHEQUE NATIONALE DE FRANCE



3 7513 00318791 0



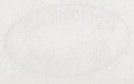
DELACHAUX ET NIESTLE



ISBN 2-603-00796-3

Cet ouvrage ne peut être reproduit, même partiellement et sous quelque forme que ce soit (photocopie, décalque, microfilm, duplicateur ou tout autre procédé) sans une autorisation de l'éditeur.

©Delachaux et Niestlé S.A., Neuchâtel (Switzerland) Paris 1990. Tous droits d'adaptation, de reproduction et de traduction réservés pour tous pays.



SOMMAIRE

Avant-propos. J.-C. Deschamps.....	9
Chapitre 1. J.-C. Deschamps et A. Clémence. La notion d'attribution en psychologie sociale.....	17
Chapitre 2. J.W. Thibaut et H.W. Riecken. De quelques déterminants et conséquences de la perception de la causalité sociale.....	45
Chapitre 3. E.E. Jones, K.E. Davis et K.J. Gergen. Les variations dans les jeux de rôles et leur apport à la perception d'autrui.....	73
Chapitre 4. I.D. Steiner et W.L. Field. Assignation d'un rôle et influence interpersonnelle.....	95
Chapitre 5. M.D. Storms et R.E. Nisbett. Insomnie et processus d'attribution.....	113
Chapitre 6. M.D. Storms. Enregistrement vidéo et processus d'attribution: changement de point de vue de l'acteur et de l'observateur...	139
Chapitre 7. J.E.R. Luginbuhl, D.H. Crowe et J.P. Kahan. Attributions causales de la réussite et de l'échec.....	163

Chapitre 8. K. Deaux et T. Emswiller.

Explication du succès dans des tâches marquées
sexuellement: ce qui est attribué à la compétence pour
l'homme est attribué à la chance pour la femme.....185

Chapitre 9. M. Hewstone et J.M.F. Jaspars.

Relations intergroupes et processus d'attribution.....199

Chapitre 10. J.-C. Deschamps.

Attribution et explication.....247

Bibliographie.....265

AUTEURS

- Alain Clémence, Faculté de Psychologie et des Sciences de l'Education, Université de Genève, Suisse.
- Donald H. Crowe, Department of Psychology, North Carolina State University, Raleigh, North Carolina, U.S.A.
- Keith E. Davis, Department of Psychology, Duke University, Durham, North Carolina, U.S.A.
- Kay Deaux, Department of Psychological Sciences, Purdue University, Lafayette, Indiana, U.S.A.
- Jean-Claude Deschamps, Faculté des Sciences Sociales et Politiques, Université de Lausanne, Suisse.
- Tim Emswiller, Department of Psychological Sciences, Purdue University, Lafayette, Indiana, U.S.A.
- William L. Field, Department of Psychology, University of Illinois, Champaign, Illinois, U.S.A.
- Kenneth J. Gergen, Department of Psychology, Duke University, Durham, North Carolina, U.S.A.
- Miles Hewstone, Department of Experimental Psychology, University of Oxford, G.B.
- Jos M.F. Jaspars, Department of Experimental Psychology, University of Oxford, G.B. (1934-1985).
- Edward E. Jones, Department of Psychology, Duke University, Durham, North Carolina, U.S.A.
- James P. Kahan, Department of Psychology, University of Southern California, Los Angeles, California, U.S.A.
- James E.R. Luginbuhl, Department of Psychology, North Carolina State University, Raleigh, North Carolina, U.S.A.
- Richard E. Nisbett, Department of Psychology, Yale University, New Haven, Connecticut, U.S.A.

Henry W. Riecken, Department of Psychology and Social Relations, Harvard University, Cambridge, Massachusetts, U.S.A.

Ivan D. Steiner, Department of Psychology, University of Illinois, Champaign, Illinois, U.S.A.

Michael D. Storms, Department of Psychology, University of Kansas, Lawrence, Kansas, U.S.A.

John W. Thibaut, Department of Psychology, University of North Carolina, Chapel Hill, North Carolina, U.S.A.

AVANT-PROPOS

Jean-Claude Deschamps

Comment un étudiant va-t-il expliquer son échec (ou sa réussite) à un examen? Comment rendre compte du fait que je me sente euphorique ou triste? Quelle est ma responsabilité dans l'accrochage que je viens d'avoir en voiture en me rendant à mon travail? Pourquoi est-ce que certaines personnes aiment la cuisine grecque, que d'autres pensent que les étrangers sont sales, etc? Autrement dit, comment les gens expliquent les événements dont ils sont les acteurs ou les observateurs, comment expliquent-ils ce qu'ils font ou ce que font les autres, ce qu'ils pensent, ce qu'ils ressentent? Comment à partir des informations dont ils disposent infèrent-ils d'autres informations sur ce qu'ils ne savent pas? Une tradition de recherche déjà ancienne en psychologie sociale aborde cette psychologie du sens commun qui nous permet de rendre compte de

notre comportement et de celui d'autrui, d'interpréter ce qui nous arrive ou ce qui arrive à notre voisin: il s'agit de ce qu'il est convenu d'appeler les **théories de l'attribution**.

Avant de présenter brièvement le plan de cet ouvrage, il nous faut mentionner un premier point. Si l'on peut constater une prodigieuse extension des travaux sur l'attribution depuis une vingtaine d'année, force est de reconnaître que ces recherches sont avant tout nord-américaines. Les psychosociologues européens ne semblent avoir découvert que récemment l'importance de cette notion et leur apport semble avant tout lié à un regard critique porté sur les présupposés et les postulats sous-jacents aux théories de l'attribution. Si l'on prend le cas du français, les quelques écrits qui paraissent dans cette langue sont soit des exposés des recherches américaines (par exemple Moscovici, 1972a; Leyens, 1983), des analyses critiques (par exemple Apfelbaum et Herzlich, 1970-71; Beauvois, 1984; Da Gloria et Pagès, 1974-75) ou encore certains développements théoriques qui mettent en avant une conception plus sociale des processus d'attribution (Deschamps, 1973-74, 1977; Deschamps et Clémence, 1987). Même en Angleterre, il faudra attendre la moitié des années 1970 pour voir se développer à Oxford sous l'influence du regretté Jos Jaspars des recherches sur ce thème. Les travaux dans ce domaine sont donc encore rare en langue française, de même que les textes qui présentent cette orientation théorique. Le recueil des travaux que nous présentons vise à combler partiellement cette lacune en rassemblant des textes publiés initialement, pour la plupart, en anglais et qui illustrent cette perspective de recherche.

Un deuxième point doit être abordé avant d'indiquer le choix des textes de cet ouvrage. La plupart des textes que nous reproduisons ici relatent des expériences publiées sous forme d'articles dans diverses revues. Afin que le lecteur puisse apprécier la dynamique de ces recherches ainsi que les résultats obtenus, nous avons choisi, pour l'essentiel, de rapporter ces textes dans leur quasi intégralité (nous avons omis, ça et là, certains tableaux ou certains passages très techniques, de même que certaines discussions abordées de façon similaire dans d'autres articles). La présentation détaillée des expériences, la précision de l'exposé en ce qui concerne la discussion des résultats, ... ne va pas sans une certaine lourdeur, certaines redondances; le lecteur familiarisé avec la majorité des revues scientifiques, du moins dans le domaine des sciences humaines, ne s'en étonnera pas. De plus, et dans la même perspective, c'est pour une traduction plutôt littéraire des articles publiés à l'origine en anglais que nous avons opté. S'agissant là de pièces à verser au dossier pour, en quelque sorte, instruire cette affaire de l'attribution, il nous a semblé nécessaire de procéder de cette façon.

Cet ouvrage comprend dix chapitres. Dans un texte introductif (**Deschamps et Clémence**), ce sont les grandes lignes des principaux développements théoriques élaborés autour de la notion d'attribution ainsi que quelques prolongements importants des recherches effectuées dans cette optique qui sont évoqués. Entre autres, nous passons en revue les premières réflexions de Heider sur l'attribution, les deux "grands" modèles théoriques proposés à partir des idées de cet auteur (le modèle des "inférences correspondantes" de Jones et Davis et celui de la "covariation" de Kelley) ainsi que certaines discussions sur les différences

entre la perception de soi (auto-attribution) et d'autrui (hétéro-attribution) ou sur la distinction établie entre l'attribution de causalité interne et externe. Les neuf autres textes approfondissent quelques éléments abordés dans cette introduction.

La question à laquelle **Thibaut et Riecken** tentent d'apporter une réponse dans un texte déjà ancien (1955a) porte sur les différences d'attribution dans des situations caractérisées par des asymétries de pouvoir. Ces auteurs montrent, à l'occasion de tentatives d'influence, que le statut ou rang social du sujet influencé joue un grand rôle dans la perception de la causalité sociale. Dans le cas d'un individu de haut statut, la cause perçue de l'influence est interne à cet individu alors que pour un individu de statut bas, elle est externe. On peut à ce propos, et comme le fait Pagès (1965), opposer les notions d'"autonomie" et d'"hétéronomie" ou d'"autodétermination" et de "détermination de l'extérieur". De plus, les auteurs trouvent que l'acceptation de l'autre (la personne influencée) augmente avec l'élévation de son statut, c'est-à-dire avec l'augmentation de la perception de l'autonomie de cet interlocuteur. Outre l'intérêt historique de ces expériences utilisant la distinction causalité interne / externe en tant que variable dépendante, ce texte préfigure une conception plus sociale des processus d'attribution et sur laquelle un texte ultérieur nous permettra de revenir.

Les deux textes suivant sont directement liés au modèle des inférences correspondantes. En 1965, Jones et Davis considèrent que les résultats d'une recherche qu'ils ont effectuée avec Gergen (**Jones, Davis et Gergen, 1961**) montrent que «le comportement qui s'écarte des exigences d'un rôle clairement défini demande une explication. Le fait que les effets d'un tel comportement aient une désira-

bilité sociale probablement faible rend ce comportement intrigant pour l'observateur. Le fait qu'il y ait peu de raison pour qu'une personne se comporte de cette façon (l'action entraîne un nombre limité d'effets spécifiques) sert de base à une inférence sur les intentions et dispositions de l'acteur» (p. 237). Quant au texte de **Steiner et Field** (1960), il concerne la dimension liberté de choix de l'acteur perçue par l'observateur, dimension qui est une des conditions permettant, en théorie, d'établir une correspondance entre l'action, une intention et une disposition. L'interprétation des résultats de ces auteurs semble difficile dans le strict cadre du modèle de Jones et Davis et cette dimension liberté du choix semble, dans ce cas, n'avoir que peu d'influence sur les attributions.

L'article de **Storms et Nisbett** (1970) s'inscrit dans la perspective développée par Kelley. Il nous est apparu pertinent de le faire figurer ici à plus d'un titre: tout d'abord parce que les résultats que ces auteurs obtiennent vont à l'encontre de ce qui pourrait paraître l'évidence et montrent tout l'intérêt de ces théories de l'attribution qui permettent de prédire de tels effets; ensuite, en précisant certaines implications concrètes de ce cadre théorique, ici dans le domaine thérapeutique, ce texte permet de rappeler, s'il en était besoin, que ces théories ne sont pas de simples jeux de l'esprit réservés aux chercheurs en sciences humaines et ne concernant finalement que cette petite catégorie de personne mais qu'elles ont des débouchés dans les pratiques quotidiennes.

La recherche de **Storms** (1973) porte sur les différences entre auto- et hétéro-attributions ou, plus exactement, sur les différents types d'attributions induits par des changements de perspective. La thèse de cet auteur est que l'une des différences fondamentales existant entre observateurs et acteurs est qu'ils ont des points de vue différents.

Un acteur ne peut pas réellement se voir agir; il ne peut que se situer par rapport aux antécédents et aux conséquences de son comportement, et surtout par rapport à la situation dans laquelle il se trouve. Un observateur, lui, peut beaucoup plus facilement se centrer sur le comportement de l'acteur. La non concordance entre les attributions des acteurs et celles des observateurs serait donc avant tout due à ces différences de point de vue.

Luginbuhl, Crowe et Kahan (1975), quant à eux, se situent par rapport à la problématique de l'explication du succès et de l'échec. Ils montrent que la réussite, si elle est attribuée à des facteurs internes, l'est plutôt à des facteurs internes mais instables (l'effort) qu'à des facteurs internes mais stables (les compétences). La réussite serait avant tout attribuée à des facteurs dont le sujet a le contrôle alors que l'échec serait plutôt attribué à des facteurs stables, qu'ils soient internes (les capacités, ou plus exactement l'absence de compétence pour la tâche spécifique) ou externes (la difficulté de la tâche). Il faut ajouter que si, dans cette expérience, la réussite semble plus facilement attribuée à des facteurs internes mais instables qu'à des facteurs internes mais stables, pour **Nicholls** (1975), l'attribution du succès à la compétence serait plus gratifiante que son attribution à l'effort. En effet, pour cet auteur, l'attribution de la réussite aux aptitudes ou aux capacités personnelles permet d'espérer par la suite de nouveaux succès alors que l'attribution de cette même réussite à l'effort fait dépendre les succès futurs d'une intensité suffisante de l'effort, condition qui ne se réalisera pas inéluctablement. Le texte de **Deaux et Emswiller** (1974) porte sur l'explication du seul succès dans une tâche marquée sexuellement. Ils montrent qu'une même performance, si elle est attribuée aux compétences (causalité interne) pour un homme, est attribuée à la chance (causalité externe) pour

une femme, et ce quel que soit le type de tâche. Cette recherche laisse à penser, et c'est ce que le texte suivant nous permettra d'aborder plus en détail, que l'appartenance à des groupes ou catégories spécifiques dans une formation sociale joue un rôle dans l'attribution de causalité interne ou externe aux individus faisant partie de ces groupes ou catégories.

Dans un texte de 1982, **Hewstone et Jaspars** partent d'une critique de l'approche individualiste qui a trop souvent prévalu dans les études sur l'attribution. En effet, l'attribution a avant tout été considérée, du point de vue psychosociologique, comme le fait d'un sujet isolé et n'a tendancielllement été étudiée que dans la perspective des relations inter-individuelles. Or, les individus appartiennent à de multiples groupes ou catégories sociales qui ont une importance pour eux, qui les définissent d'une certaine manière, et qui font qu'ils agissent en fonction de ces appartenances. Le problème de l'attribution doit donc être réenvisagé dans le cadre d'une psychosociologie s'intéressant aux relations entre groupes et non seulement, comme ce fut avant tout le cas, dans le cadre de relations interindividuelles ou intra-groupe. En d'autres termes, comme le mentionnent Hewstone et Jaspars, «nous sommes moins intéressés par l'explication du comportement d'individus en tant que tels que par l'explication du comportement d'individus qui agissent en tant que membres ou en tant que représentants de groupes sociaux». Dans cette perspective, les auteurs se proposent de «socialiser» la théorie de l'attribution. Ils développent alors une théorie de l'attribution sociale qui avait été esquissée au début des années 1970 (Deschamps, 1973-74) et qui articule les problématiques de l'attribution, de la catégorisation sociale et des représentations sociales.

Enfin, dans un dernier texte (Deschamps, 1987), nous évoquons quelques questions que l'on est amené à se poser par rapport à ces théories de l'attribution. La première consiste à se demander quand ces activités inférentielles se manifestent. Ensuite, il s'agit de s'interroger sur la distinction qui est établie entre attribution de causalité interne et externe. Après avoir passé en revue un certain nombre de critiques qui mettent en évidence les problèmes liés à cette dichotomie, nous proposons une lecture du processus d'attribution s'appuyant sur deux logiques distinctes: celle de l'inférence et celle de l'imputation.

CHAPITRE 1

LA NOTION D'ATTRIBUTION EN PSYCHOLOGIE SOCIALE

Jean-Claude Deschamps et Alain Clémence

Dans les années 50, un ouvrage qui marquera considérablement le développement ultérieur de la psychologie sociale est publié aux U.S.A.. Il s'agit du livre de Fritz Heider: «*The psychology of interpersonal relations*». Comme pour la plupart des pionniers de la psychologie sociale moderne, Heider est un psychologue européen, fortement influencé par la psychologie de la forme, et qui a dû s'exiler aux Etats-Unis avant la dernière guerre mondiale. L'oeuvre de Heider illustre de façon exemplaire l'importance et la pénétration d'un courant ou d'une inspiration gestaltiste dans la psychologie sociale moderne. Dans ce texte de 1958, il reprend un certain nombre d'analyses qu'il a déjà publiées, notamment en 1944 dans

«*The Psychological Review*» et en 1946 dans «*The Journal of Psychology*». Il affirme son orientation gestaltiste; il envisage le comportement comme un tout cognitif et non comme une succession de réactions plus ou moins indépendantes les unes des autres. De là l'importance accordée par cet auteur à la notion d'équilibre cognitif, en particulier dans l'analyse de la perception qu'ont les individus des relations interpersonnelles, relations qui seraient toujours organisées de telle façon que les individus aient une vision équilibrée de leur environnement (pour le modèle de l'équilibre, voir Heider, 1946, 1958 et, en français, Deschamps, 1978a). Cependant, l'organisation d'un tel champ représentationnel structuré suppose que l'individu donne une signification aux éléments et aux données de son environnement. L'attribution renvoie alors aux processus qui permettent de donner un sens à un événement quelconque, de situer son origine. Dans son analyse des relations interpersonnelles, Heider part de l'idée selon laquelle les individus possèdent une psychologie naïve qui leur permet de développer une vue cohérente de leur environnement. Il s'attache à dégager les principes de cette psychologie naïve, notamment en analysant les notions et les hypothèses qui lui sont implicites. Une des notions qu'il met en évidence à partir de l'analyse de l'expérience spontanée est donc celle d'attribution; ce faisant, il ouvre la voie aux innombrables travaux réalisés dans ce domaine à partir du milieu des années 60, travaux dont le but est de rendre compte de l'élaboration, par inférence, de certaines cognitions de l'univers mental à partir de l'observation par le sujet des événements et des comportements. Dans cette perspective, il ne s'agit pas simplement de gérer des informations, mais il est bien question de la production de certaines cognitions. Les individus iraient au-delà des données de la situation pour l'expliquer, pour la compren-

dre et pour y adapter leur comportement. Ils chercheraient à donner un sens aux événements, aux comportements, aux interactions. En quelque sorte, l'attribution serait un processus qui nous permet de produire de la plus-value au niveau du sens. Plus exactement, ce processus d'attribution «consiste à émettre un jugement, à inférer "quelque chose", une intuition, une qualité, un sentiment sur son état ou sur l'état d'un autre individu à partir d'un objet, d'une disposition spaciale, d'un geste, d'une humeur» (Moscovici, 1972a, p. 60).

L'attribution chez Heider

Dans son fameux ouvrage de 1958 qu'il qualifie de «notes de travail dans le but d'une préthéorie des relations interpersonnelles», Heider s'applique à dégager les principes généraux sous-jacents à l'action quotidienne. Pour mener à bien son analyse des relations interpersonnelles, cet auteur fait appel à la psychologie naïve (telle qu'elle s'exprime par exemple dans le langage et dans l'expérience quotidienne) en raison de son importance dans ces relations interpersonnelles mais aussi parce qu'elle contient des concepts et des hypothèses implicites. En particulier, dans cet ouvrage, il pose les bases d'une nouvelle problématique pour la psychologie sociale cognitive en décrivant le processus par lequel les individus font des attributions à leur environnement, des attributions de causes, de dispositions, de propriétés.

Pour Heider, l'attribution est le processus par lequel «l'homme appréhende la réalité et peut la prédire et la maîtriser» (1958, p. 79). L'attribution permet de concevoir l'environnement comme quelque chose de stable et cohérent; elle procure une description économique de ce qui arrive; elle détermine nos attentes et nos réactions aux

événements. Pour Heider, l'attribution est la recherche par un individu des causes d'un événement, c'est-à-dire la recherche d'une structure permanente mais non directement observable qui sous-tend les effets, les manifestations directement perceptibles. Cela revient donc à remonter la chaîne causale des effets aux causes; selon le schéma gestaltiste dont Heider se fait le porte parole, c'est la recherche du "distal" à partir du "proximal". En fait, nos perceptions et actions sont dirigées vers les contenus de l'environnement distal et nous essayons de donner un sens à la multitude de stimuli proximaux en les ordonnant en termes des invariants distaux et de leurs propriétés. Plus précisément, l'attribution peut être conçue comme un "arc perceptif" entre deux points: l'objet (c'est-à-dire la partie de l'environnement vers laquelle est dirigée la perception) et la perception (c'est-à-dire l'objet tel qu'il nous apparaît). Notre comportement est alors en grande partie régi par les relations de causalité que nous établissons entre les divers éléments et événements du champ psychologique au centre duquel nous nous trouvons en compagnie d'autrui.

En fin de compte, l'interprétation causale du monde social est faite selon une sorte "d'analyse factorielle implicite". Dans cette analyse statistique spontanée, certains facteurs se rattachent aux personnes, d'autres ont leur source dans l'environnement de ces personnes. «L'attribution d'événements à des sources causales a une grande importance pour notre image de l'environnement social. Il y a une réelle différence, par exemple, si une personne découvre que le bâton qui l'a frappé est tombé d'un arbre pourri ou a été lancé par un ennemi. L'attribution en termes de causes impersonnelles et personnelles, et dans ce dernier cas, en termes d'intentions, sont des faits quotidiens qui déterminent une grande partie de notre compréhension

et de nos réactions à l'environnement» écrit Heider (*ibid.* p. 16), et il ajoute que «l'intention est le facteur central de la causalité personnelle». L'attribution à des facteurs environnementaux ou personnologiques s'appuierait sur une série d'observations selon une méthode proche de la méthode expérimentale. Cependant, Heider note dès 1944 que les individus ont tendance à plus situer les causes d'un événement chez les personnes que dans l'environnement.

Il faut ajouter que, pour cet auteur, l'attribution dépend aussi du besoin d'éviter le déséquilibre cognitif. L'interprétation causale n'est pas la liaison arbitraire d'un fait donné et de sa signification; elle obéit au principe de l'équilibre cognitif qui suppose que les jugements ou attentes d'une personne concernant un aspect de l'environnement ne sont pas en contradiction avec les implications des jugements ou attentes relatifs à d'autres aspects de l'environnement. S'il y a déséquilibre, il y aura tendance à modifier l'environnement, ou, si cela était impossible, à en modifier la cognition. Comme on le voit, l'attribution est quasiment une nécessité théorique dans la pensée de cet auteur, elle s'intègre parfaitement au modèle de Heider, celui de la recherche de la stabilité, de l'équilibre que ces processus inférentiels permettent d'atteindre en remontant aux contenus invariants distaux. A la base de la perception naïve comme de la démarche scientifique, il y a la recherche du permanent au-delà du variable, le besoin d'organiser l'environnement de façon cohérente et stable, et l'attribution est une des modalités d'organisation de cet environnement.

A partir des années 1970, les travaux sur l'attribution vont prendre un essor considérable. Comme l'écrivait Ostrom en 1981 (p. 405), «de la même façon que la dynamique des groupes a été la préoccupation dominante de la psychologie sociale dans les années 50, les attitudes

dans les années 60, la recherche sur la théorie de l'attribution a été la préoccupation empirique dominante des années 1970». Et en 1980, dans un article recensant les travaux se rapportant à l'attribution dans les années 1970, Kelley et Michela, sans prétendre à l'exhaustivité, en ont dénombré pas moins de 900 ! Cependant, c'est avant tout lorsque Jones et Davis (1965) puis Kelley (1967) auront repris les formulations de Heider sur la psychologie naïve et les processus d'attribution que les conceptions de cet auteur vont avoir une influence considérable.

Le modèle des inférences correspondantes

Un premier modèle élaboré dans la perspective heiderienne de la recherche du distal latent, invariant et stable à partir du proximal manifeste mais variable est celui de Jones et Davis (1965). Ils appliquent ce modèle à la perception d'autrui et plus précisément à la perception des causes des actions d'autrui. Pour ces auteurs, le problème central est celui de savoir comment un individu attribue à autrui des dispositions personnelles stables à partir des actions qu'il aura observées. Plus exactement, il s'agit de savoir comment un sujet observateur infère sur les intentions sous-jacentes au comportement d'un individu acteur, ces intentions attribuées permettant elles-mêmes d'attribuer à cet individu une disposition personnelle, ou, pour parler plus simplement, un trait de caractère. Jones et Davis élaborent la théorie qu'il est devenu classique d'appeler des "inférences correspondantes". Cependant, par correspondance d'une inférence, il faut entendre non pas l'exactitude de cette inférence, mais bien plutôt le lien ou la relation qui est établie entre un comportement (et ses effets) et les attributs susceptibles d'expliquer ce comportement (c'est-à-dire, pour ces auteurs, des intentions et des dispositions personnelles).

L'idée centrale de cette théorie est que l'observateur pense que le comportement de l'acteur est causé par l'un de ses traits de caractère particulier ou l'une de ses dispositions spécifiques. Quelles sont alors les conditions qui permettent l'élaboration de ces "inférences correspondantes" ? Pour qu'un observateur puisse accéder aux intentions sous-jacentes d'un acteur, il faut en premier lieu que cet observateur repère les effets de l'action qui ont été voulus par cet acteur. Il faut donc, au départ, que l'observateur suppose que l'acteur était conscient des effets de son action et qu'il possède bien les capacités nécessaires pour accomplir cette action. Ce n'est qu'à partir de ces deux conditions qu'un acte et ses effets peuvent apparaître à l'observateur comme dus à l'acteur et non au hasard ou aux circonstances. Si ces deux conditions ne sont pas remplies, «les conséquences de l'action manifestement non voulue par l'acteur et qui dépassent ses capacités seront considérées comme non pertinentes par l'observateur» (Jones et Davis, 1965, p. 222). Les auteurs ajoutent deux précisions permettant de mieux saisir comment, à partir d'un acte particulier, une intention spécifique puis une disposition personnelle peuvent être attribuées. Tout d'abord, il faut que l'acteur ait une certaine liberté de choix; ce n'est effectivement que si l'acteur a, dans une situation donnée, le choix entre plusieurs actions possibles que l'observateur peut être sûr que l'acte est bien le fait de la volonté de l'acteur et qu'il n'est pas dû, par exemple, aux exigences de la situation qui contraindraient l'acteur à un rôle déterminé. Ensuite, il faut ajouter qu'un acte peut avoir plusieurs effets différents mais que des actes différents peuvent avoir des effets communs. Le problème est donc de savoir comment un sujet observateur peut attribuer avec certitude à un acteur une intention spécifique. Le sujet observateur se fiera alors à (ou aux) l'effet(s) non

commun(s) à deux actes et c'est cet (ou ces) effet(s) qui correspond(ent) à une intention spécifique. Une fois ces conditions remplies, le processus d'attribution se déroulerait, selon Jones et Davis, de la façon suivante: 1) Le sujet observateur repère les effets d'une action; 2) il compare ces effets à (aux) l'effet(s) de(s) l'action(s) possible(s) mais non effectuée(s) par le sujet acteur afin de déterminer les effets communs et les effets spécifiques (compte tenu du fait que deux actions spécifiques peuvent avoir des effets communs); 3) enfin le sujet observateur attribue, c'est-à-dire qu'il établit une correspondance entre l'action, une intention et une disposition en se basant sur les effets spécifiques de l'action choisie et de(s) l'action(s) rejetée(s).

Il faut ajouter que, pour Jones et Davis, l'observateur est plus sensible aux effets qu'il perçoit comme désirables. La désirabilité de l'effet pour le sujet observateur serait fonction de critères qui lui sont propres mais partagés par le sujet acteur. Néanmoins, les auteurs mentionnent que les attributions faites à partir «d'effets universellement souhaités ne sont pas informatifs quant aux caractéristiques uniques de l'acteur. Apprendre qu'une personne opère un choix conventionnel montre seulement que cette personne est comme toutes les autres»; «on apprend plus sur les intentions et les dispositions d'autrui lorsque les effets de l'action choisie ne sont pas plus universellement souhaités que les effets de l'action rejetée» (*ibid.* p. 227). Le comportement d'une personne est donc perçu comme reflétant ses intentions et, au delà de ses intentions, ses dispositions personnelles plutôt que comme soumis à l'influence des contraintes de la situation en fonction inverse (a) du nombre d'effets spécifiques de ce comportement et (b) de la désirabilité sociale de ses effets.

Nous ne détaillerons pas plus avant la théorie de Jones et Davis qui porte essentiellement sur les attributions qu'un individu effectue à partir du comportement d'autrui (hétéro-attributions). Nous aborderons maintenant un modèle plus général, celui de Kelley (1967), qui vise aussi bien les attributions que l'on peut faire sur soi-même (auto-attributions) que sur autrui.

Le modèle de la covariation

Sans entrer dans les détails de ce modèle, disons que Kelley, dans son article princeps de 1967 (voir également 1972a, 1972b et 1973), se situe lui aussi explicitement dans la perspective des idées développées par Heider. L'attribution est conceptualisée comme renvoyant à un processus qui permet d'analyser les propriétés stables des objets sous-tendant leurs manifestations variables. L'attribution est ce qui permet la perception des propriétés des entités de l'environnement; il s'agit bien, là encore, d'inférer des causes à partir des effets.

Cet auteur souligne le caractère motivationnel du processus d'attribution: «tout se passe comme si l'individu était "motivé" à atteindre la maîtrise cognitive de la structure causale de l'environnement» (1967, p. 193). Et en accord avec sa conception de l'attribution comme un processus permettant d'accéder aux propriétés des objets, Kelley se préoccupe avant tout de ce qu'il appelle l'attribution externe, la seule capable de permettre au sujet d'atteindre les propriétés stables de l'environnement. «Dans le cas le plus typique - écrit-il -, quand une personne est concernée par la compréhension de son environnement, elle a le choix entre une attribution externe et une attribution interne» (*ibid.*, p. 194). Et Kelley d'illustrer ces notions d'attribution interne et externe par l'exemple sui-

vant: le fait d'éprouver un certain plaisir à voir un film peut être dû au film lui-même (qui serait intrinsèquement plaisant) ou imputé à soi-même (on peut avoir un goût spécifique pour le cinéma, être bon public, ...). Dans le premier cas, l'attribution est externe; dans le second cas, elle est interne.

Quant au processus d'attribution lui-même, il se déroulerait selon une «version naïve de la méthode des différences de J.S. Mill ... l'effet sera attribué au facteur présent lorsque l'effet est présent, au facteur absent lorsque l'effet est absent» (*ibid.*, p. 194). La logique du processus d'attribution serait la même que celle de cette technique statistique qu'est l'analyse de variance. Kelley est peut être l'auteur qui indique le plus clairement l'analogie qui a été établie entre l'homme de la rue et un statisticien considéré dans l'exercice de son activité, qui entonne avec le plus de force le crédo selon lequel l'homme est un statisticien implicite.

Dans ce modèle, la variation des effets (qui peuvent être considérés comme les variables dépendantes) est examinée en fonction de quatre facteurs (qui eux peuvent être considérés comme les variables indépendantes ou expérimentales) et qui sont:

- 1) les entités (les objets);
- 2) les personnes en interaction avec ces objets (soi compris);
- 3) les modalités temporelles d'interaction avec ces objets;
- 4) les modalités circonstanciellles d'interaction avec ces objets.

Les critères de validité de l'attribution externe sont alors:

- 1) la spécificité de l'effet lié à un objet;

TEXTES DE BASE

en psychologie

Directeurs de la collection :
Jean-Paul BRONCKART
Pierre MOUNOUD

*Faculté de Psychologie et des Sciences de l'Éducation
de l'Université de Genève*

TEXTES DE BASE s'adresse principalement à tous ceux qui désirent approfondir un domaine ou une thématique dans le champ de la psychologie et des sciences de l'éducation. L'objectif de la collection est de rendre accessibles à un large public des textes importants, pour la plupart disséminés dans des revues spécialisées et le plus souvent écrits en langue étrangère. Introduits et commentés par le directeur de l'ouvrage, les textes présentés constitueront un appui précieux pour les activités d'enseignement en psychologie et en pédagogie. Les textes de base s'efforceront, en outre, de regrouper les principales contributions à l'étude d'un problème donné ; ils se caractériseront par un souci d'ouverture et de confrontation des différentes perspectives.

TITRES DISPONIBLES

V. Aebischer, C. Forel
PARLERS MASCULINS, PARLERS FÉMININS ?

J. Cosnier, A. Brossard
LA COMMUNICATION NON VERBALE

W. Doise, A. Palmonari
L'ÉTUDE DES REPRÉSENTATIONS SOCIALES

M. Huberman
ASSURER LA RÉUSSITE DES APPRENTISSAGES SCOLAIRES ?

M.P. Michiels
L'OBSERVATION

P. Mounoud, A. Vinter
**LA RECONNAISSANCE DE SON IMAGE CHEZ L'ENFANT
et L'ANIMAL**

L. Rieben et Ch. Perfetti
L'APPRENTI LECTEUR

B. Rimé, K. Scherer
LES ÉMOTIONS

B. Schneuwly, J.-P. Bronckart
VYGOTSKY AUJOURD'HUI

R. Zazzo
L'ATTACHEMENT

BIBLIOTHEQUE NATIONALE DE FRANCE



3 7513 00318791 0

DELACHAUX ET NIESTLÉ

ISBN 2-600-00796-3

Participant d'une démarche de transmission de fictions ou de savoirs rendus difficiles d'accès par le temps, cette édition numérique redonne vie à une œuvre existant jusqu'alors uniquement sur un support imprimé, conformément à la loi n° 2012-287 du 1^{er} mars 2012 relative à l'exploitation des Livres Indisponibles du XX^e siècle.

Cette édition numérique a été réalisée à partir d'un support physique parfois ancien conservé au sein des collections de la Bibliothèque nationale de France, notamment au titre du dépôt légal. Elle peut donc reproduire, au-delà du texte lui-même, des éléments propres à l'exemplaire qui a servi à la numérisation.

Cette édition numérique a été fabriquée par la société FeniXX au format PDF.

La couverture reproduit celle du livre original conservé au sein des collections de la Bibliothèque nationale de France, notamment au titre du dépôt légal.

*

La société FeniXX diffuse cette édition numérique en accord avec l'éditeur du livre original, qui dispose d'une licence exclusive confiée par la Sofia – Société Française des Intérêts des Auteurs de l'Écrit – dans le cadre de la loi n° 2012-287 du 1^{er} mars 2012.

Avec le soutien du

