HAL open science

Attribution (Théories de l'-)

Jean-Marie Seca

To cite this version:

Jean-Marie Seca. Attribution (Théories de l'-). Guy Jucquois et Gilles Ferréol (éd.). Dictionnaire de l'altérité et des relations interculturelles, Paris, Armand Colin, pp. 36-39, 2003. hal-03011111

HAL Id: hal-03011111

https://hal.univ-lorraine.fr/hal-03011111

Submitted on 27 Nov 2020

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

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

Distributed under a Creative Commons Attribution - NonCommercial - NoDerivatives 4.0 International License

Seca Jean-Marie, « Attribution (Théories de l'-) », *in* Gilles Ferréol et Guy Jucquois (éd.), *Dictionnaire de l'altérité et des relations interculturelles*, Paris, Armand Colin, 2003, pp. 36-39.

ATTRIBUTION (THÉORIES DE L' -)

Les théories et modèles étiquetés sous le vocable « attribution » constituent une variante majeure des recherches sur les représentations sociales, même s'ils renvoient classiquement à un champ « spécifique » et qualifié comme tel par les spécialistes de la cognition (Ghiglione *et alii*, sous la dir. de, 1990 ; Deschamps et Beauvois, sous la dir. de, 1996). Dans l'un et l'autre paradigme, on se préoccupe de comprendre quels sont les modes de pensée au quotidien des acteurs sociaux. Les théoriciens de l'attribution comme ceux des représentations sont centrés sur la « psychologie de l'homme de la rue ». Les thèmes explorés sont ceux des causes, prétendues ou perçues cognitivement, des situations de la vie de tous les jours ou de l'explication d'événements inattendus, graves ou déplaisants pour l'individu moyen. Chacun d'entre nous peut « attribuer » ou « inférer » une cause ou une raison à un état des choses ou à une conduite, émanant de soi, d'autrui ou des « circonstances », en fonction de son statut d'acteur ou d'observateur. La matrice de l'explication de certains phénomènes (échec / réussite ; malchance / chance ; pauvreté / richesse) se complique si l'on y ajoute l'invocation de facteurs internes (motivation, capacités) ou externes (environnement, hasard).

Définition et modèles

C'est Fritz Heider qui, dès 1944, puis dans un ouvrage majeur publié en 1958, propose de mettre l'accent sur une recherche de type causal (faisant intervenir des structures permanentes mais non directement observables, donnant lieu à des effets et à des manifestations visibles). Les grilles classiques, élaborées par Heider ou Kelley, mais aussi Jones, Davis ou Weiner, reposent sur l'idée que l'homme de la rue est un scientifique amateur, faisant parfois certaines erreurs, mais s'efforçant de développer un raisonnement rationnel sur les informations dont il dispose. Le modèle de la *covariation*, proposé par Kelley, en est un exemple. Il implique l'existence d'un « individu statisticien », affrontant une pluralité d'informations (Kelley, 1972). Dans cette approche, le processus d'inférence, identique à une analyse de la variance, se déroule par un examen des covariations entre le comportement (variable dépendante) et ses causes possibles (facteurs indépendants). On peut partir d'une question comme : « Pourquoi Daniel vient-il d'échouer dans ses discussions commerciales avec Vladimir, le chef d'une entreprise caucasienne ? ». Diverses causes sont alors envisagées : le *sujet*, en tant qu'auteur (implication de Daniel ou d'autrui) d'une conduite à expliquer, le *destinataire de l'action* (objet ou personne) et les *circonstances* pendant lesquelles un acte a lieu. La première possibilité est mise en avant selon qu'elle donne lieu à un

consensus fort (« Tous les collègues ont eu un échec commercial avec Vladimir ») ou faible ; la seconde renvoie à la singularité de l'acte, accompli par rapport à telle ou telle cible, et qui peut être grande (« Daniel n'a échoué que pour le cas de Vladimir ») ou réduite (« L'échec a lieu avec d'autres clients de toute nationalité ») ; la troisième cause est observée sous l'angle de la constance d'une conduite (« Daniel rate fréquemment ses négociations commerciales » ou « très rarement »). Dans l'approche de Kelley, la réponse ordonnée à ces trois questionnements permettrait, dans la vie quotidienne, de parvenir à une évaluation de la situation. Dans le cas qui nous occupe, la conclusion du raisonnement : « Daniel a échoué avec Vladimir parce qu'il négocie mal ses affaires » renvoie à un consensus réduit (« Tous les collègues n'échouent pas dans les échanges commerciaux »), à une singularité faible (« Les échecs de Daniel concernent d'autres partenaires d'autres nationalités ») et à une constance forte (« Il est déjà arrivé à Daniel de rater ses objectifs »).

Dans les faits, on ne possède pas toujours toutes les connaissances, ni les moyens (matériels ou temporels) suffisants, ni même des motivations ou des convictions assez fortes pour appliquer un tel raisonnement. C'est pourquoi l'on utilise des *schémas causaux* qui sont des résumés, mémorisés, faisant suite à des expériences passées ou des scripts, c'est-à-dire des *scenarii* habituellement attendus par les gens dans tel ou tel contexte. On produit donc des *catégorisations* afin de parvenir à une évaluation acceptable et rapide. Les facteurs culturels en premier lieu, les savoirs pratiques que sont les représentations, mais aussi des variables de situation ou des dimensions affectives, interviennent dans notre processus d'inférence sur un objet ou un événement. L'activité mentale d'attribution repose sur l'objectif d'atteindre un contrôle, une stabilité et une cohérence de l'interprétation du monde et des phénomènes. Elle favorise ainsi l'insertion socio-économique des acteurs et se développe dans un contexte de déséquilibre entre les représentations habituelles du sujet (collectif ou individuel) et l'appréhension d'événements malheureux, désagréables, étranges, rares ou inattendus. Elle impliquerait un apprentissage social de certaines normes, comme l' « internalité » tendant à privilégier les causes « internes », propres à l'individu (capacités, émotions, intelligence, estime et maîtrise de soi), et à sous-estimer les facteurs « externes », comme le hasard, la chance ou les facteurs économiques pour expliquer, par exemple, la réussite ou l'échec (Dubois, 1994). La frustration de ce besoin de contrôle interne, valorisé par l'idéologie libérale dans les sociétés occidentales, pourrait expliquer certains comportements dépressifs advenant chez ceux à qui il n'est pas donné d'avoir une emprise sur leur vie quotidienne ou leur avenir. Ce champ d'étude de l' « impuissance acquise » concerne aussi bien le sentiment de contrôle d'une maladie que l'aptitude à affronter le stress (Paulhan et Bourgeois, 1995) ou le chômage. Certains courants de recherche, à la suite de Rotter, ont postulé l'existence d'une croyance

bipolaire dans le contrôle des facteurs (ou renforcements) modelant l'action et les conduites humaines (Rotter, 1966). Une échelle, qualifiée de *Locus of Control* (LOC), permet d'ailleurs de mesurer cette *attente a priori*, portant sur les facteurs internes. La conviction de pouvoir contrôler le cours des événements et des performances dans diverses situations agonistiques chez un sujet serait corrélée à divers autres facteurs (personnalité, âge, appartenance socio-économique) (Dubois, 1987).

De quelques effets et biais intergroupes et culturels

Des distorsions systématiques sont souvent constatées, suite à ces types de raisonnement. Attribuer le comportement d'un individu à des causes internes (personnelles) ou externes conduit alors à des erreurs de jugement ou, plus précisément, à la continuation de la croyance à la base de l'évaluation inadaptée qui est émise. On comprendra que les préjugés soient des formes d'attribution causales. Dans diverses expériences, citées par Richard Bourhis et réalisées au Canada, on note l'existence des effets d'un accent donné sur les procédures de recrutement et d'attribution de compétences à un interlocuteur qui se présente téléphoniquement. Dans les manipulations effectuées auprès d'étudiants anglo-canadiens, on a pu remarquer qu'une attribution élevée était systématiquement faite, en priorité, aux postulants (entendus sur un magnétophone) ayant un accent autochtone. L'audition d'accents indo-pakistanais ou antillais conduisait les évaluateurs à attribuer des qualifications plus restreintes et des profils de postes moins intéressants aux prétendus candidats (voir notamment Kalin *et alii*, 1980).

Lorsqu'on produit, malgré soi, un biais cognitif, on ne retient, dans de telles circonstances, que des informations qui concordent avec les normes prévalant dans la société d'appartenance. La centration sur la causalité interne, au détriment de celles liées aux situations et aux contraintes découlant de la position sociale, serait l'une des plus prégnantes dans les sociétés libérales et occidentales. Ce biais d'internalité a été l'objet de multiples expérimentations et recherches, plus particulièrement en France (Deschamps et Beauvois, 1999). Un individu peut considérer que tous les comportements qu'il produit, surtout s'il réussit dans une tâche ou un concours, lui sont attribuables car la norme, dominant dans son espace de vie et dans les médias, est celle de l'individualisme et du contrôle de son environnement et de ses capacités. De la même façon, quand on est en situation d'hétéro-attribution (observation et tentative d'explication de la conduite d'un autre sujet que soi-même), le biais d'internalité conduit à accentuer l'origine personnelle des situations malchanceuses ou d'échec et à faire émerger l'impact des circonstances extérieures dans le cas d'un événement heureux. Mais même et surtout dans le cas d'une évaluation des performances d'autrui, le biais d'attribution à la personne est dominant. On insistera sur un aspect important de ce type de distorsion : la conservation de l'estime de soi. Lorsqu'on a perdu un

match de football, on a souvent l'occasion d'entendre des critiques de l'arbitrage (causes interne / externe), de l'équipe adverse (« Ils ont joué contre le cours du jeu ») ou l'état jugé « désastreux » du terrain. Mais l'estime de soi n'est qu'une des explications de ce biais d'autocomplaisance. Une autre piste est que les gens espéreraient réussir dans une action qu'ils entreprennent, qu'ils seraient « internalistes » face à des événements attendus et « externalistes » dans des situations déroutantes par rapport à leur projet initial (*ibid*., p. 100).

L'ethnocentrisme est aussi une conséquence, dans le domaine des relations intergroupes, de la théorie de l'attribution : les compétences et les capacités de la communauté de l'individu émettant un jugement sont souvent surévaluées en même temps que celles de l'autre groupe, en concurrence réelle ou symbolique, sont sous-estimées. Il arrive parfois que les stéréotypes négatifs soient émis à l'encontre de son propre groupe. Mais dans ce cas-là, cela signifie que le sujet est en train de changer de référence identitaire. L'estime de soi et l'identité sociale positive sont alors à la base d'une recherche de références confirmant ou infirmant les cadres habituels de la pensée d'un ensemble social ou d'un individu.

L'intériorisation de la norme d'internalité augmente avec l'âge pour atteindre un sommet vers quinze - seize ans (Dubois, 1994). Elle est plus répandue dans les classes moyennes supérieures. Son adoption favoriserait la bonne image de soi et donc l'insertion chez ceux qui sont en situation d'évaluation ou de recrutement. Il y aurait là un échange fonctionnel de croyances « internalistes » entre demandeurs d'emplois et recruteurs.

L'influence des représentations sociales est déterminante sur de tels processus. L'appartenance culturelle peut inciter un individu à rechercher des explications « collectivistes » ou « individualistes », les enfants indiens ou chinois privilégiant les explications externes contrairement aux jeunes américains. Patrick Gosling considère, par exemple, qu'il y a une *norme de responsabilité* qui pousse nombre de nos contemporains à émettre des attributions externes pour expliquer certains types de réussite à des tâches impliquant les capacités personnelles : la valorisation de la chance ou des bonnes conditions d'examens, par exemple, favoriserait alors une valorisation de soi, par la mise en avant de la *norme de modestie* (Gosling, 1999). La prédominance des normes et des représentations dans l'application des grilles d'internalité et d'externalité est à souligner car elle préstructure les formes de la pensée et de la cognition (stéréotypes, schèmes, scripts, attitudes). Moscovici, qui a été l'un des premiers initiateurs de la théorie de l'attribution en France, met en garde contre une tendance à ne se préoccuper que de l'individu en situation d'inférence sans tenir compte de l'influence du système social et des mentalités collectivement élaborées (Moscovici, 1986). Mais tous les chercheurs européens et américains spécialisés en ce

domaine insistent, aujourd'hui, pour intégrer les facteurs systémiques, les relations intergroupes, les préconceptions, les savoirs, les valeurs et les croyances dans cette approche (Deschamps, 1977 ; Deschamps et Beauvois, sous la dir. de, 1996 ; Hewstone et Jaspars, 1990).

Dans une telle perspective, tout événement est construit en fonction de l'attribution ou non d'une « intentionnalité », perçue au moment où il se produit. On comprendra que les situations liées aux relations interculturelles se prêtent particulièrement à une telle approche. Dans un travail de Duncan, on remarque que l'attribution d'une simple bourrade effectuée, dans une situation expérimentale, par un individu (un complice d'expérience, simulant un rôle précis à des fins scientifiques) à un autre (compère lui aussi) dans une situation de discussion conflictuelle, était interprétée de façon différente selon l'appartenance ethnique des sujets à l'origine de l'acte équivoque : lorsque l'assaillant était noir, 70 % des évaluateurs / observateurs (étudiants américains blancs) interprétaient la conduite comme violente. Dans le cas de l' « agresseur » blanc, la bourrade était jugée agressive par 15 % des sujets interrogés (Duncan, 1976). Sur la base de ce seul exemple, on peut donc attribuer, à ce courant de recherche, une place de choix dans l'approche des relations interculturelles.

📖 BILLIG Michael (1984) « Racisme, préjugés et discrimination », *in* MOSCOVICI Serge (sous la dir. de), *Psychologie sociale*, Paris, PUF, pp. 449-472.

BOURHIS Richard *et alii* (1999), « Discrimination et relations entre groupes », *in* BOURHIS Richard et LEYENS Jacques-Philippe (sous la dir. de), *Stéréotypes, discrimination et relations intergroupes*, Sprimont, Mardaga, pp. 161-200 (1re éd. : 1994).

DESCHAMPS Jean-Claude (1977), *L'Attribution et la catégorisation sociale*, Berne, Peter Lang.

DESCHAMPS Jean-Claude et BEAUVOIS Jean-Léon (1999) « Attributions intergroupes », *in* BOURHIS Richard et LEYENS Jacques-Philippe (sous la dir. de), *Stéréotypes…*, *op. cit*., pp. 97-126.

DESCHAMPS Jean-Claude et BEAUVOIS Jean-Léon (sous la dir. de) (1996), *La Psychologie sociale,* Tome 2 : *Des attitudes aux attributions. Sur la construction sociale de la réalité*, Grenoble, PUG.

DUBOIS Nicole (1987), *La Psychologie du contrôle. Les croyances internes et externes*, Grenoble, PUG.

DUBOIS Nicole (1994), *La Norme d'internalité et le libéralisme*, Grenoble, PUG.

DUNCAN Birt (1976), « Differential social perception and attribution of intergroup violence : testing the lower limits of stereotyping », *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 34, n° 4, juillet-août, pp. 590-598.

GHIGLIONE Rodolphe *et alii* (sous la dir. de) (1990), *Traité de psychologie cognitive,* Tome 3 : *Cognition, représentation, communication*, Paris, Dunod.

GOSLING Patrick (1999) « Explications et normes sociales », *in* PÉTARD Jean-Pierre (sous la dir. de), *Psychologie sociale*, Rosny, Bréal, pp. 425-473.

HEIDER Fritz (1958), *The Psychology of Interpersonal Relations*, New York, Wiley.

HEWSTONE Miles et JASPARS Jos (1990), « Relations intergroupes et processus d'attribution », *in* DESCHAMPS Jean-Claude et CLÉMENCE Alain (sous la dir. de), *L'Attribution. Causalités et explications au quotidien,* Neuchâtel, Delachaux et Niestlé, pp. 199-246.

KALIN Rudolf *et alii* (1980), « The perception and evaluation of job candidates with different ethnic accents », *in* GILES Howard *et alii*, *Language : Social Psychological Perspectives. Selected Papers from the First International Conference on Social Psychology and Language Held (University of Bristol, july 1979),* Oxford, New York, Pergamon.

KELLEY Harold (1972), « Causal schemata and the attribution process », *in* JONES Edward *et alii*, (sous la dir. de), *Attribution : Perceiving Causes of Behavior*, Morristown (NJ), General Learning Press, pp. 151-174.

MOSCOVICI Serge (1986), « L'ère des représentations sociales », *in* DOISE Willem et PALMONARI Augusto (sous la dir. de), *L'Étude des représentations sociales*, Neuchâtel, Delachaux et Niestlé, pp. 34-80.

PAULHAN Isabelle et BOURGEOIS Marc (1995), *Stress et coping. Les stratégies d'ajustement à l'adversité*, Paris, PUF.

ROTTER Julian (1966), « Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement », *Psychological Monographs*, vol. 80, n° 609, 1er trimestre, pp. 1-28.

☞ *Attitude, Discrimination, Ethnocentrisme, Institution, Norme, PRÉJUGÉ, REPRÉSENTATION SOCIALE, SOCIALISATION, Stéréotype, Valeurs*