

1.1.1 Attribution causale ou attribution de comportements

Les recherches sur l'attribution¹ ont été inaugurées « dès 1944, puis surtout en 1958 dans son célèbre ouvrage « *The psychology of interpersonal relations* » » par Fritz Heider. Ce dernier définit l'attribution comme « *le processus par lequel l'homme appréhende la réalité et peut la prédire et la maîtriser. C'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* » (voir [Bourhis 1999], pp. 101). Evidemment ce besoin d'inférer des attributions semble directement lié au besoin de contrôle des individus sur leur environnement. Ainsi, R. Bourhis nous dit que « *Il se dégage par ailleurs une motivation centrale à la base des processus inférentiels : il s'agit de la motivation qui amène les individus à vouloir exercer un contrôle sur leur environnement aussi bien physique que social, en particulier en tentant de comprendre les causes des comportements et des événements. Cette motivation, d'ailleurs reconnue depuis fort longtemps (Kelly, 1955 ; White, 1959), renvoie aux conceptions de départ qui ont présidé à l'élaboration des théories de l'attribution. En effet, que ce soit pour Heider, Jones et Davis ou Kelley, si les individus font des attributions, c'est bien avant tout afin de rendre le monde, tant physique que social, prédictible et contrôlable, pour le maîtriser. Les individus auraient donc bien une motivation à contrôler leur environnement et les processus d'attribution seraient un des moyens d'assurer ce contrôle (Pittman et Heller, 1987)* ».

Nicole Dubois définit le concept d'attribution causale [Dubois 1994, pp. 12] comme une démarche qui « *vise à décrire le processus par lequel les individus expliquent et interprètent les conduites et les états émotionnels (qu'il s'agisse des leurs ou de ceux des autres)* ». Ainsi pour illustrer son propos, N. Dubois nous propose l'exemple suivant: « Pierre, votre voisin de palier, aide sa femme à monter les sacs des courses qu'elle est allée faire au supermarché ». L'attribution causale consiste donc à expliquer pourquoi Pierre aide sa femme à monter ses sacs à commission. Par exemple, une attribution causale interne, c'est-à-dire une explication du comportement de Pierre qui se fonde sur des facteurs dispositionnels (c'est-à-dire des dispositions internes à Pierre), pourrait s'énoncer comme "pour faire preuve de serviabilité" ou "pour se montrer agréable". A l'inverse, une attribution causale externe, c'est-à-dire fondée sur des facteurs situationnels (c'est-à-dire propre à la situation dans laquelle se trouve Pierre) pourrait s'énoncer comme par exemple, à cause de "la fragilité de l'épouse de Pierre" ou "parce que l'ascenseur est en panne".

Pour Jones et Davis, cités dans [Bourhis 1999] (pp. 103), « *le processus d'attribution se déroulerait en trois étapes :*

1. *Le sujet observateur repère les effets d'une action*
2. *Il compare ces effets aux effets des actions possibles mais non effectuées par le sujet acteur afin de déterminer les effets communs et les effets spécifiques*
3. *Enfin le sujet observateur attribue, c'est-à-dire établit une correspondance entre l'action, une intention et une disposition en se basant sur les effets spécifiques de l'action choisie et des actions rejetées »*

1.1.2 Locus Of Control (LOC) ou attribution des renforcements

¹ « Comme l'écrit Ostrom, « de la même façon que la dynamique des groupes a été la préoccupation principale de la psychologie sociale des années 50, les attitudes dans les années 60, la recherche sur la théorie de l'attribution a été la préoccupation empirique dominante dans les années 1970 » (1981, p.405) » [Deschamps 1987]

Le lieu de contrôle (Locus Of Control) "*étudie une variable de personnalité qui concerne le degré de relation causale que les individus établissent entre leurs conduites et/ou leurs caractéristiques personnelles (traits, aptitudes, attitudes) et les renforcements positifs ou négatifs qu'ils reçoivent, c'est-à-dire ce qui leur arrive ou doit leur arriver dans la vie.*" [Dubois 1994, pp.14]. Par exemple, « Vous venez de recevoir, une fois de plus, une réponse négative à une demande d'emploi ». Le fait d'expliquer le renforcement négatif (l'échec) par "une conjoncture difficile" serait un exemple d'attribution externe des renforcements. A l'inverse, une attribution de ce renforcement négatif à "son incapacité à se vendre" serait considéré comme une attribution interne des renforcements. On parlera alors de lieu de contrôle externe - LOC externe (le contrôle sur la conjoncture difficile se trouve à l'extérieur de moi) ou de lieu de contrôle interne - LOC interne (le contrôle sur ma capacité à me vendre se trouve à l'intérieur de moi).

1.1.3 Erreur fondamentale

L'erreur fondamentale "*concerne l'étonnante tendance qu'ont les gens à en appeler aux facteurs internes ou dispositionnels pour expliquer des comportements qui relèvent tout aussi bien des stimulus, des circonstances, des conventions sociales ou tout simplement, de la simple soumission à autrui.*" [Dubois 1994, pp. 15]. Par exemple, Janis [Janis 1982] dans ses travaux sur la pensée de groupe, propose de nommer un avocat du diable afin de provoquer la confrontation lors de prises de décisions importantes. Or bien que chaque participant soit parfaitement au clair sur la nomination délibérée de cet avocat du diable et sur le rôle formel qui lui est attribué dans les débats, les chercheurs observent que les participants à la réunion lui attribuent des traits de caractère négatifs fondés sur son comportement. De la même manière, Steinmetz ([Steinmetz 1977] cité dans [Dubois 1994]) propose une expérience dans laquelle des questionnaires et des questionnés sont choisis au hasard pour réaliser une tâche d'enseignement. Alors que tout le monde sait parfaitement que les questionnaires et les questionnés ont été choisis au hasard et présentent donc des compétences similaires, les observateurs perçoivent les questionnaires comme plus compétents que les questionnés.

Pour Bourhis et Leyens [Bourhis 1999], il ressort des travaux sur l'attribution quatre interprétations principales pour expliquer l'erreur fondamentale, à savoir la propension à privilégier la causalité interne :

1. Le besoin de contrôle et le penchant qu'a l'individu à vouloir maîtriser son environnement aussi bien physique que social. Ainsi pour que les gens puissent se percevoir comme exerçant un contrôle sur leur environnement, il faut qu'ils puissent croire qu'ils maîtrisent leurs comportements.
2. En contrôlant l'environnement, les gens peuvent éliminer le hasard des causes possibles des événements. Ils sont alors amenés à croire ou à faire l'hypothèse que nous vivons dans un monde juste dans lequel les gens obtiennent ce qu'ils méritent.
3. Les processus d'attribution sont sous-tendus par des théories implicites et des représentations collectives qui varient avec les domaines et les cultures. L'erreur fondamentale référerait donc aux modèles culturels dominants dans les cultures occidentales (individualistes et centrés sur les individus)
4. Il existerait une norme d'internalité, norme très générale des sociétés libérales, qui pousse les gens les mieux insérés dans les sociétés libérales à attribuer de la valeur aux explications (et a fortiori aux gens) qui accentuent le poids causal des acteurs. Cette norme trouve son origine dans les pratiques évaluatives internalisantes associées à l'exercice libéral du pouvoir

1.1.4 La norme en psychologie sociale

Il n'existe pas de consensus en psychologie sociale à l'égard de l'utilité du concept de norme. Ainsi certains chercheurs considèrent la notion de norme comme inutile et sans fondement. Pour Piéron (*Vocabulaire de la psychologie - 1963*), une norme est « *ce qui doit être pris comme modèle ou comme règle* ». Fischer (1987) propose la définition de la norme comme « *une règle explicite ou implicite qui impose de façon plus ou moins prégnante un mode organisé de conduite sociale* ». Pour Nicole Dubois, la norme sociale renvoie à la réalité et au pragmatisme. Elle n'est jamais réalisée sous l'effet d'une contrainte institutionnalisée (ce n'est pas une loi, un règlement ou une règle). Par ailleurs, il n'existe pas de sanction formelle, même si elle suggère des sanctions en cas de non-respect. D'une manière générale, une norme sociale est toujours l'expression d'une collectivité donnée et représente les aspects conventionnels du groupe social. Elle ne résulte pas du fonctionnement « naturel » de l'organisme. Elle fait l'objet d'un apprentissage social ou d'une transmission sociale et repose toujours sur une attribution de valeur (bon/mauvais, désirable/indésirable, etc.). Cependant, une norme sociale est indépendante de tout critère de vérité. Elle renvoie à une utilité sociale [Dubois 1994, pp.28]

1.1.5 La norme d'internalité

Pour Nicole Dubois, la norme d'internalité « *vise à montrer l'intervention d'un critère normatif dans les explications des événements psychologiques, critère susceptible de favoriser la production d'explications qui accentuent le poids causal de l'acteur (c'est-à-dire, précisément, d'explications regroupées dans la catégorie des explications internes) au détriment des explications qui minimisent ce poids causal de l'acteur (explications externes)*. Pour J.-L. Beauvois, « *la norme d'internalité ne fait qu'intervenir dans les explications et inférences [...]. Cette norme peut être définie comme une valorisation apprise et relativement partagée dans les groupes sociaux favorisés des explications qui accentuent le rôle causal de l'acteur dans ce qu'il fait et dans ce qui lui arrive. »*