
L'EFFET DE HALO

Si l'on attribue à quelqu'un un trait de personnalité positif ou socialement désirable, n'y a-t-il pas une forte probabilité pour que d'autres traits soient associés automatiquement sans vérification ? Les individus perçus comme sociables ou amicaux pourront paraître également, par extrapolation abusive, intelligents, talentueux, créatifs, et être récompensés en conséquence. Les gens qui nous ressemblent ou qui correspondent à une image idéale pourront être surcotés...

Dans les recherches menées sur l'effet de halo, on s'est aperçu que lorsque les gens se proposaient d'évaluer, de classer ou d'assigner aux autres des traits de personnalité, des biais importants apparaissaient. Des traits qui semblaient être indépendants les uns des autres dans la vie se trouvaient en forte corrélation dans les classements des gens à propos des autres : par exemple il y a quelques raisons de croire que les gens qui sont physiquement attrayants sont plus intelligents ou qu'une personne qui n'est pas « sincère » se trouve aussi être moins considérée.

Si un trait positif ou socialement désirable est attribué à autrui, il y a une forte probabilité pour que beaucoup d'autres le soient aussi.

Ce biais perceptuel est appelé l'effet de halo.

Ex. : Les opinions d'un professeur sur l'intelligence d'un élève pourront dépendre abusivement de l'apparence personnelle de ce dernier, de ses manières, de son appartenance sociale et culturelle, et d'autres facteurs plus ou moins explicites. Il semble, en outre, que le désir d'accomplir des performances sera accru chez un élève respecté et aimé comme le laissent entendre R. Rosenthal et L. Jacobson dans « Pygmalion à l'école » ; alors qu'il risque d'être amoindri chez un autre élève moins bien considéré a priori.

Certains effets de halo, répandus dans une culture donnée, créent parfois ce qu'on pourrait appeler une prophétie autosuffisante : ils provoquent chez certains individus les comportements attendus et renforcés par l'entourage : un enfant portant des lunettes pourra finir par exemple par admettre qu'il est « sérieux » puisque tout le monde lui attribue d'emblée cette caractéristique.

Références :

BACK K.W., « *Social Psychology* », John Wiley & Sons, N.Y., 1977.

BOURDIEU P., « *La distinction* », Ed. de Minuit, 1979.

MAISONNEUVE J., « *Psychosociologie des affinités* », P.U.F., 1966.

MOSCOVICI S., « *Psychologie des minorités actives* », P.U.F., 1979.

ROSENTHAL R. ET JACOBSON L., « *Pygmalion à l'école* », Casterman, 1971.

THELOT C., « *Tel fils. Position sociale et origine familiale* », Dunod, 1982.