Cahiers de Psychologie Politique

N° 11 | 2007
Le caractère national Juillet 2007

La psychologie sociale comme histoire

Kenneth J. Gergen

Édition électronique :
URL : https://cpp.numerev.com/articles/revue-11/485-la-psychologie-sociale-comme-histoire
DOI : 10.34745/numerev_274
ISSN : 1776-274X
Date de publication : 08/07/2007

Cette publication est **sous licence CC-BY-NC-ND** (Creative Commons 2.0 - Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification).

Pour **citer cette publication** : Gergen, K. J. (2007). La psychologie sociale comme histoire. *Cahiers de Psychologie Politique*, (11). https://doi.org/https://doi.org/10.34745/numerev_274

Mots-clefs :

(Social Psychology as History, paru initialement dans :
Journal of Personality and Social Psychology, 1973, vol. 26, 309-320)

L'analyse des théories et des recherches en psychologie sociale montre que, alors que les méthodes de recherche sont scientifiques, les théories du comportement social sont principalement des reflets de l'histoire contemporaine. La diffusion des connaissances psychologiques modifie les schémas de comportement sur lesquels ces connaissances sont basées, à cause du biais prescriptif de la théorisation en psychologie, des effets libérateurs de la connaissance et de la résistance fondée sur les valeurs communes de liberté et d'individualité. De plus, les présupposés théoriques sont fondés principalement sur des dispositions acquises. Lorsque la culture change, ces dispositions sont modifiées, et les présupposés ne sont souvent plus valides. Plusieurs modifications de la portée et des méthodes de la psychologie sociale se déduisent de cette analyse.

Le champ de la psychologie est habituellement défini comme la science du comportement humain, et la psychologie sociale comme la branche de cette science qui traite de l'interaction humaine. Il est admis qu'un but essentiel de la science est l'établissement de lois générales par l'observation systématique. Pour les psychologues sociaux, de telles lois générales sont développées en vue de décrire et d'expliquer l'interaction sociale. Cette conception traditionnelle des lois scientifiques est répétée sous une forme ou une autre dans presque tous les traitements fondamentaux du domaine. Dans sa discussion de l'explication en sciences du comportement, Di Rienzo (1966) indique qu'une « explication complète » dans ce domaine « doit avoir admis le statut invariant de la loi » (p. 11). Krech, Crutchfield et Ballachey (1962) ont affirmé : « Que nous nous intéressions à la psychologie sociale comme science fondamentale ou comme science appliquée, un ensemble de principes scientifiques est essentiel. » (p. 31) Jones et Gerrard (1967) font écho à cette conception en affirmant « La science cherche à comprendre les facteurs responsables de relations stables entre les évènements » (p. 421) Comme le dit Mills (1969), « Les psychologues sociaux cherchent à découvrir des relations causales afin d'établir les principes fondamentaux qui expliqueront les phénomènes de la psychologie sociale. »

Cette conception de la psychologie sociale descend évidemment en ligne directe de la pensée du dix-huitième siècle. À cette époque, les sciences physiques avaient produit des accroissements remarquables de la connaissance, et on pouvait considérer avec un grand optimisme la possibilité d'appliquer la méthode scientifique au comportement

humain (Carr, 1963). Si on pouvait établir des principes généraux du comportement, il serait possible de réduire les conflits sociaux, d'éliminer les problèmes de la maladie mentale et de créer des conditions bénéficiant au maximum à tous les membres de la société.

Comme d'autres l'ont espéré plus tard, il serait même possible des formuler ces principes sous une forme mathématique, de développer « une mathématique du comportement humain aussi précise que la mathématique des machines » (Russell, 1956, p. 1421).

Le net succès des sciences naturelles dans l'établissement des principes généraux peut être principalement attribué à la stabilité générale des évènements dans le monde de la nature. La vitesse de la chute des corps ou la composition d'éléments chimiques, par exemple, sont parfaitement stables dans le temps. Ce sont des événements qui peuvent être recréés dans n'importe quel laboratoire, il y a 80 ans, aujourd'hui ou dans 100 ans. Parce qu'ils sont si stables, de larges généralisations peuvent être établies avec une grande assurance, des explications peuvent être testées empiriquement, et des transformations mathématiques peuvent être fructueusement développées. Si les évènements étaient instables, si la vitesse de la chute des corps et la composition des produits chimiques étaient en continuelle transformation, le développement des sciences naturelles aurait été sérieusement freiné. Les lois générales n'auraient pas émergé, et la description des évènements naturels aurait relevé en premier lieu de l'analyse historique. Si les évènements naturels étaient capricieux, les sciences naturelles auraient été largement remplacées par une histoire de la nature.

Le but de cet article est de défendre l'idée que la psychologie sociale est principalement une investigation historique. Contrairement aux sciences de la nature, elle s'occupe de faits qui sont largement non-répétables et qui fluctuent de façon marquée au cours du temps. Des principes de l'interaction humaine ne peuvent pas être établis au cours du temps parce que les faits sur lesquels ils sont basés ne restent en général pas stables. Il ne peut pas y avoir accumulation de connaissances au sens scientifique habituel parce que cette connaissance ne transcende en général pas ses limites historiques. Au cours de la discussion qui suit, seront développés deux types d'arguments à l'appui de cette thèse, le premier centré sur l'impact de la science sur le comportement social, le second sur le changement historique. Après avoir examiné ces arguments, nous pourrons nous centrer sur la portée et les buts du champ suggéré par cette analyse.

IMPACT DE LA SCIENCE SUR LES INTERACTIONS SOCIALES

Comme Back (1963) l'a montré, la science sociale peut être utilement considérée comme un système étendu de communications. Au cours de la recherche, le chercheur reçoit des messages transmis par le sujet. Sous leur forme brute, ces messages ne transmettent que du « bruit » pour lui. Les théories scientifiques servent de grilles de

décodage qui convertissent le bruit en information utilisable. Bien que Back ait utilisé son modèle de plusieurs façons stimulantes, son analyse s'arrête au moment di décodage. Il doit être étendu au-delà du processus de recueil et de décodage des messages. Le chercheur a aussi un rôle de communicateur. Si ses théories se trouvent être un instrument de décodage utile, elles sont communiquées à la population afin que celle-ci aussi puisse bénéficier de leur utilité. Science et société constituent une boucle de feed-back.

Ce type de feed-back de la science vers la société s'est rependu de plus en plus au cours de la dernière décennie (écrit en 1973, n.d.t.). Des canaux de communication se sont répandus à un rythme rapide. En ce qui concerne l'enseignement supérieur, des millions d'étudiants se voient proposer chaque année à des offres de cours dans le champ de la psychologie, et ces dernières années ces offres ont surpassé les autres en popularité. Aujourd'hui, la formation générale implique la familiarité avec les idées centrales de la psychologie. Les mass-média ont aussi pris conscience de l intérêt d'un large public pour la psychologie. Ils couvrent soigneusement les rencontres professionnelles aussi bien que les revues de la profession. Les éditeurs de magazines ont jugé profitable de parler des vues des psychologues sur les comportements contemporains, et les magazines spécialisés consacrés presque uniquement à la psychologie se vantent d'avoir au total plus de 600 000 lecteurs. Si nous ajoutons à ces tendances le large développement du marché des livres de poche, la demande gouvernementale croissante de connaissances justifiant le soutien public à la recherche psychologique, la prolifération des « techniques de rencontre », la création d'entreprises commerciales colportant la psychologie par des jeux et des posters, la confiance croissante des principales institutions (entreprises, gouvernement, armée, services sociaux) dans leurs psychologues internes, on commence à sentir la profondeur avec laquelle le psychologue est en liaison réciproque avec la culture environnante.

La plupart des psychologues souhaitent que les connaissances psychologiques aient un impact sur la société. La plupart d'entre nous sont satisfaits quand de telles connaissances peuvent être utilisées de façon bénéfique. En fait, l'engagement dans leur discipline de nombreux psychologues sociaux dépend fortement de leur croyance dans l'utilité sociale des connaissances psychologiques. Toutefois, il n'est pas habituellement admis qu'une telle utilisation puisse altérer les caractéristiques des relations causales impliquées dans les relations sociales. Nous attendons que cette connaissance des relations fonctionnelles soit utilisée pour modifier les comportements, mais nous n'attendons pas que cette utilisation affecte les caractéristiques ultérieures des relations elles-mêmes. Dans ce cas, cette attente peut être tout à fait injustifiée. Non seulement l'application de nos principes modifie les données sur lesquelles ils sont fondés, mais le développement-même de ces principes peut les invalider. Trois séries d'arguments peuvent être pertinents. Le premier provient du biais évaluatif de la recherche psychologique, le deuxième des effets libérateurs de la connaissance et le troisième des valeurs dominantes dans la culture.

Les biais prescriptifs de la théorie psychologique

En tant que chercheurs travaillent sur les interactions humaines, nous sommes pris dans un dilemme particulier. D'une part, nous valorisons, , en matière scientifique, les comportements neutres, dépassionnés. Nous sommes bien conscients des biais entraînés par un fort engagement pour des valeurs. D'autre part, en tant êtres humains socialisés, nous sommes attachés à de nombreuses valeurs concernant les relations sociales. Rares sont les psychologues sociaux dont les valeurs n'influencent pas les thèmes de ses recherches, les méthodes d'observation et la façon de les décrire. En produisant des connaissances sur les interactions sociales, nous communiquons aussi nos propres valeurs. On communique à celui qui reçoit ces connaissances un double message : l'un qui décrit de façon neutre ce qui semble être, et un autre qui, subtilement, prescrit ce qui est désirable.

Cet argument est particulièrement évident pour ce qui concerne les recherches sur les traits de personnalité. La plupart d'entre nous se sentiraient insultés d'être considérés comme ayant une faible estime de soi ou un grand besoin d'être approuvé, une obsession anale ou l'esprit fermé ou encore étant autoritaire ou dépendant du champ. En partie, ces réactions reflètent notre acculturation, et il n'y a pas besoin d'être psychologue pour considérer de telles catégorisations comme péjoratives. Mes ces réactions sont en partie crées par les concepts utilisés pour décrire et expliquer ces phénomènes. Par exemple, dans le préface de « La Personnalité Autoritaire » (Adorno *et al.*, 1950), les lecteurs sont informés que « par contraste avec le fanatique d'autrefois, (l'autoritaire) semble combiner les idées et les aptitudes d'une société hautement industrialisée avec des croyances irrationnelles ou antirationnelles ». En discutant de la « personnalité machiavélienne », Christie et Geis (1970) notent : « Au début, notre image des «indice Mach élevé » était négative, associée à des manipulations souterraines et nauséabondes. Néanmoins, nous nous sommes retrouvés avec une admiration perverse pour leur habilité à l'emporter sur les autres dans les situations expérimentales. »

Par leur capacité de prescription, de telles communications deviennent des agents de changement social. À un niveau élémentaire, un étudiant en psychologie pourra souhaiter soustraire à l'observation publique des comportements que de respectables chercheurs qualifient d'autoritaires, de machiavéliens ou autres. La communication de connaissances peut ainsi homogénéiser les indicateurs de dispositions sous-jacentes. À un niveau plus complexe, la connaissance des corrélats de la personnalité peut induire des comportements qui affaibliront la signification de ces indicateurs. Il n'est pas étonnant que beaucoup de recherches sur les différences interindividuelles mettent le psychologue professionnel sous un éclairage très positif. Ainsi, plus le sujet est semblable au psychologue en termes de niveau d'études, de contexte socio-économique, de religion, de race, de sexe et de système de valeurs, meilleure sera sa position aux teste psychologiques. Des études supérieures, par exemple, favorisent la différentiation cognitive (Witkin *et al.,* 1962), un niveau bas d'autoritarisme (Christie, Jahoda, 1954), l'esprit « ouvert » (Rokeach, 1960), etc. Disposant de cette information,

ceux qui ne sont pas bien classés par de telles recherches peuvent surcompenser pour échapper au stéréotype négatif. Ainsi, des femmes qui apprennent qu'elles sont plus influençables que les hommes (Janis, Field, 1959) peuvent réagir.et compenser, et avec le temps la corrélation sera annulée ou inversée.

Il est facile d'identifier les biais évaluatifs dans les recherches sur la personnalité, mais ils ne se limitent pas à ce domaine. La plupart des modèles généraux d'interaction sociale contiennent également des jugements de valeur implicites. Par exemple, les ouvrages sur la conformité présentent souvent le « conforme » comme un citoyen de seconde classe, un mouton social qui renonce à ses convictions propres pour approuver les opinions erronées des autres. De cette façon, les modèles d'interaction sociale sensibilisent à des facteurs pouvant amener à des actions socialement regrettables. En effet, la connaissance immunise contre ces mêmes facteurs. Les recherches sur le changement d'attitude véhiculent les mêmes sous-entendus. Les connaissances sur le changement d'attitude peuvent flatter quelqu'un en lui faisant croire qu'il a le pouvoir de changer les autres et, par conséquent, de les réduire à l'état de manipulés. Mais ces théories peuvent aussi inciter à se protéger contre les facteurs qui peuvent potentiellement influencer. De la même, manière, les théories de l'agression condamnent l'agresseur, les modèles de négociation interindividuelle donnent une idée défavorable de l'exploitation et les modèles de développement moral rabaissent ceux qui n'ont pas atteint le stade optimal (Kohlberg, 1970). La théorie de la dissonance cognitive (Brehm, Cohen, 1966, Festinger, 1957) peut sembles neutre (*value free*), mais la plupart des recherches dans ce domaine ont décrit celui qui réduit sa dissonance dans des termes les plus péjoratifs. « C'est minable, disons-nous, de tricher, d'obtenir des mauvais résultats aux tests, de changer son opinion des autres ou de manger de la mauvaise nourriture simplement pour maintenir sa consistance ».

La note critique sous-jacente à ces remarques n'est pas là par inadvertance. Il est regrettable qu'une profession qui se consacre au développement objectif, non partisan, des connaissances puisse profiter de sa position pour influencer les récepteurs involontaires de ces connaissances. Les concepts dans ce champ sont rarement sans jugement de valeur (*value free*), et la plupart d'entre eux pourraient être facilement remplacés par d'autres véhiculant des valeurs très différentes. Brown (1965) a attiré l'attention sur le fait, intéressant, que la personnalité autoritaire classique, si vigoureusement dénoncée dans notre propre littérature, est tout à fait semblable à la « personnalité de type J » (Jeansch, 1938), perçue par les Allemands de façon très positive. Ce que notre littérature appelait rigidité était considéré comme de la stabilité dans la leur. La flexibilité et l'individualisme de notre littérature étaient vus par eux comme de la mollesse et de l'excentricité. De tels biais de dénomination sont partout dans notre littérature. Par exemple, un degré élevé d'estime de soi pourrait être qualifié d'égotisme ; le besoin d'approbation sociale pourrait être traduit comme le besoin d'intégration sociale, la différentiation comme du coupage de cheveux en quatre, et l'internalité comme de l'égocentrisme. De la même façon, si nos valeurs étaient différentes, la conformité sociale pourrait apparaître comme de la solidarité, le changement comme de l'adaptation cognitive et l'évitement du risque comme une conversion courageuse.

Pourtant, et bien que les effets d'influence de la terminologie doivent être déplorés, il est important d'en retrouver la source. En partie, la charge évaluative des termes théoriques semble tout à fait intentionnelle. Publier implique le désir d'être entendu. Toutefois, les termes neutres (*value free*) ne sont pas d'un grand intérêt pour le lecteur potentiel, et la recherche neutre devient vite obscure. Si l'obéissance était renommée « comportement alpha » et n'était pas associée péjorativement à Adolf Eichmann, l'intérêt du public serait sans doute limité. En plus de susciter l'intérêt du public et des professionnels, les concepts véhiculant des valeurs (*value-loaded*) fournissent aux psychologues une possibilité d'expression. J'ai parlé avec d'innombrables étudiants attirés vers la psychologie par des préoccupations humanistes profondes. À l'intérieur de beaucoup d'entre eux se trouve un poète, un philosophe ou un militant humanitaire frustré qui trouve dans la méthode scientifique à la fois un moyen d'expression et une limite à l'expression libre. On s'indigne quand il apparaît que la clé qui ouvre les possibilités d'expression par le biais de la profession est de passer presque toute sa vie au laboratoire. Beaucoup voudraient faire partager leurs valeurs directement, sans être freiné par les exigences constantes de preuve systématique. Pour eux, que des concepts véhiculent des valeurs compense le conservatisme habituellement impliqué par ces exigences. Les psychologues plus installés peuvent se laisser aller plus directement. Toutefois, nous n'avons normalement pas tendance à voir nos biais personnels comme des tentatives d'influence, mais plutôt comme reflétant des « vérités fondamentales ».

Bien que la transmission de valeurs par des connaissances puisse être jusqu'à un certain point intentionnelle, elle ne l'est pas complètement. L'engagement pour des valeurs est un sous-produit presque inévitable de l'existence sociale et, en tant que participants à la société, nous ne pouvons pas complètement nous séparer de ces valeurs lorsque nous poursuivons des buts professionnels. De plus, su nous nous recourons au langage de notre culture pour la communication scientifique, il est difficile de trouver des termes relatifs aux interactions sociales qui soient sans valeur prescriptive. Nous pourrions réduire les injonctions implicites incluses dans notre communication si nous adoptions un langage purement technique. Toutefois, même le langage technique peut devenir évaluatif lorsque la science est utilisée comme instrument de changement social. Peut-être le mieux serait de rester aussi sensible que possible à nos biais et de les communiquer aussi ouvertement que possible. L'engagement pour des valeurs est peut-être inévitable, mais on peut éviter de les travestir en reflets objectifs de la vérité.

Connaissance et libération comportementale

IL est habituel, dans les recherches en psychologie, d'éviter de communiquer au sujet les présupposés théoriques de la recherche, avant ou au cours de celle-ci. Les recherches de Rosenthal (1966) ont montré que même les plus subtiles des attentes de l'expérimentateur peuvent affecter le comportement des sujets. Les normes habituelles de rigueur exigent donc des sujets naïfs. Les conséquences de cette simple précaution méthodologique peuvent être très significatives. Si les sujets ont une connaissance

préalable des présupposés théoriques, nous ne pouvons plus vérifier correctement nos hypothèses. De la même façon, si la société est informée du point de vue psychologique, les théories sur lesquelles porte cette information deviennent difficiles à vérifier sans être contaminées. C'est là qu'il y a une différence fondamentale entre les sciences de la nature et les sciences sociales. Dans les premières, le chercheur ne peut pas communiquer ses connaissances à ses sujets de telle sorte que leurs dispositions comportementales en soient modifiées. Dans les sciences sociales, une telle communication peut avoir un impact essentiel sur le comportement.

Un seul exemple suffira. Il apparaît que, dans une grande variété de conditions, les groupes prennent des décisions plus risquées après en avoir discuté. (cf. Dion, Baron, Miller, 1970, Wallach, Kogazn, Bem, 1964). Les chercheurs dans ce domaine font très attention pour que les sujets de ces expériences ne soient pas au courant de leurs idées à ce propos. S'ils sont informés, les sujets peuvent s'immuniser contre les effets de la discussion, ou répondre adéquatement pour s'attirer les faveurs de l'expérimentateur. Toutefois, si ce changement vers le risque (*risky shift*) devenait une connaissance banale, on ne trouverait plus de sujets naïfs. Les membres de cette société peuvent compenser de façon stable les préférences pour le risque induites par les discussions en groupe jusqu'à ce comportement devienne la norme.

On suppose en général que la sophistication des principes psychologiques libère de ces conséquences comportementales. Des principes de comportement admis deviennent des données dans le processus de décision. Comme Winch (1958) l'a montré : « Puisque comprendre quelque chose implique de comprendre son contraire, quelqu'un qui, en connaissance de cause, fait X doit être capable d'envisager la possibilité de faire non-X. » Les principes psychologiques sensibilisent aux influences qui agissent sur nous, et attirent l'attention sur certains aspects de l'environnement et de nous-mêmes, et les schémas de comportement peuvent en être fortement influencés. Comme May (1971) l'a affirmé avec plus de passion : « Chacun de nous hérite de la société un fardeau de tendances qui nous modèlent, que nous le voulions ou non ; mais notre capacité d'en être conscients nous sauve d'une détermination stricte. » Ainsi, la connaissance des signaux non-verbaux de tension ou de soulagement (Eckman, 1965) nous évite d'en émettre lorsque c'est utile ; savoir que des personnes en difficulté ont moins de chances qu'on leur vienne en aide quand il y a un grand nombre de témoins (Latané, Darley, 1970) peut augmenter le désir d'offrir ses services dans ces conditions ; savoir que l'accroissement de la motivation peut influencer l'interprétation des évènements (Jones, Gerrard, 1967) peut amener à la prudence quand la motivation est élevée. Dans chaque cas, la connaissance augmente le nombre d'actions alternatives, est les schémas de comportement antérieurs sont modifiés ou disparaissent.

L'échappée vers la liberté

L'invalidation par l'histoire des théories psychologiques peut remonter plus loin, vers des sentiments couramment observés dans la culture occidentale. La détresse qu'on semble ressentir lorsque le nombre de réponses disponibles diminue est d'une

importance majeure. Comme Fromm (1941) l'a bien vu, le développement normal comprend de fortes motivations vers l'autonomie. Weinstein et Platt (1969) ont parlé du même sentiment en termes de « désir humain d'être libre » et ont relié cette disposition au développement de la structure sociale. Brehm (1966) a utilisé cette même disposition comme fondement de sa théorie de la réactance psychologique. La généralité de cette valeur apprise a d'importantes conséquences pour la validité à long terme d'une théorie en psychologie sociale.

Les théories valides du comportement social sont des instruments importants de contrôle social. Dans la mesure où le comportement d'un individu est prévisible, il se trouve en situation de vulnérabilité. D'autres peuvent modifier les conditions environnementales ou leur comportement envers lui pour obtenir le maximum de gain à un coût minimum pour eux. De la même façon qu'un stratège militaire risque la défaite quand ses actions deviennent prévisibles, le dirigeant d'une organisation peut être manipulé par ses subordonnés, et une femme par son mari infidèle quand on peut être assuré de la stabilité de leurs comportements. La connaissance devient ainsi un pouvoir dans la main des autres. Il s'en suit que les principes psychologiques constituent une menace potentielle pour tous ceux à qui elle s'applique. La valorisation de la liberté peut ainsi renforcer les comportements dont le but est d'invalider la théorie. Nous sommes satisfaits des principes du changement d'attitude jusqu'à ce que nous les trouvions utilisés dans des compagnes d'information visant à modifier notre comportement. Nous pouvons alors réagir négativement. Plus la théorie est efficace pour prédire les comportements, plus sa diffusion dans le public est large, plus la réaction sera générale et bruyante. Les théories fortes peuvent être exposées à une invalidation plus rapide que les plus faibles.

La valorisation générale de la liberté personnelle n'est pas le seul sentiment répandu qui affecte la mortalité des théories en psychologie sociale. Il semble que dans la culture occidentale on valorise fortement la spécificité ou l'individualité. La grande popularité d'Erikson (1968) et d'Allport (1965) peut être attribuée en partie à leur soutien vigoureux à cette valeur, et les recherches de laboratoire de Fromkin (1970, 1972) ont montré la forte capacité de cette valeur de modifier le comportement social. La théorie psychologique, dans sa structure nomothétique, ne tient pas compte des cas uniques. Les individus y sont traités comme des unités de classes plus larges. Une réaction fréquente consiste à considérer que les théories psychologiques sont déshumanisantes. Comme Maslow (1968) l'a fait remarquer, les patients manifestent une forte aversion au fait d'être étiquetés selon les termes cliniques classiques ou d'être placés dans les catégories correspondantes. De la même manière, les noirs, les femmes, les militants, les banlieusards, les éducateurs et les personnes âgées ont tous réagi très négativement aux explications de leur comportement. Nous pouvons alors nous efforcer d'invalider les théories qui nous catégorisent de cette façon impersonnelle.

Psychologie des effets de l'information (enlightenment)

Jusqu'ici, nous avons discuté de trois manières dont la psychologie sociale modifie les comportements qu'elle cherche à étudier. Avant d'aborder un second group d'arguments en faveur de la dépendance par rapport à l'histoire de la théorie psychologique, nous devons parler d'un moyen important de combattre les effets que nous avons décrits. Pour préserver la validité transhistorique des principes psychologiques, on pourrait retirer la science du domaine public et réserver la compréhension scientifique à une élite choisie. Cette élite serait, bien sûr, cooptée par l'État, car aucun gouvernement ne pourrait courir le risque de voir un établissement privé développer des instruments de contrôle social. La plupart d'entre nous répugnent à une telle perspective, et nous penchons plutôt vers la recherche d'une solution scientifique à la dépendance par rapport à l'histoire. Une telle solution est suggérée par beaucoup de ce qui a été dit ci-dessus. Si ceux qui sont informés des connaissances psychologiques y réagissent en les contredisant, en s'y conformant ou en les ignorant, alors il devrait être possible de déterminer les conditions dans lesquelles ces diverses réactions se produisent. Nous fondant sur les notions de réactance psychologique (Brehm, 1966), de « prophétie qui se réalise elle-même » (*self-fullfilling prophecy*) (Merton, 1948) ou d'effets d'attente (Gergen, Taylor, 1969), nous pourrions construire une théorie générale des réactions à la théorie.Une psychologie des effets de l'information (sur les théories psychologiques) devrait nous permettre et de maîtriser les effets de la connaissance.

Bien qu'une psychologie des effets de l'information puisse sembler un ajout prometteur aux théories générales, son utilité est très limitée. Un » telle psychologie peut elle-même être chargée de valeur, élargir nos alternatives comportementales et susciter un rejet parce qu'elle menace nos sentiments d'autonomie. Ainsi, une théorie qui prévoit les réactions à la théorie peut elle aussi être violée ou susciter des réactions de justification. Un évènement fréquent dans les relations parents-enfants illustrera ce point. Les parents ont l'habitude d'utiliser des récompenses immédiates pour influencer le comportement de leurs enfants. Avec le temps, les enfants prennent conscience que les parents s'attendent à ce que la récompense ait le résultat souhaité, et peuvent s'entêter. L'adulte peut alors réagir en fonction d'une psychologie naïve des effets de l'information et marquer son désintérêt pour ce que fait l'enfant, toujours dans l'intention d'obtenir le résultat souhaité. L'enfant peut réagir de la façon voulue, mais souvent il lâchera une variante de « tu dis que ça t'est égal parce que tu veux vraiment que je le fasse ». Comme l'a dit Loevinger, « A un changement dans la manière d'être parent va s'opposer un changement dans la manière d'être enfant » En langage populaire, cela s'appelle de la psychologie inverse, et s'est souvent vécu désagréablement. Évidemment, on pourrait réagir par des recherches sur les réactions à la psychologie des effets de l'information, mais on s'apercevra vite que cette alternance d'actions et de réactions peut se prolonger indéfiniment. Une psychologie des effets de l'information est sujette aux mêmes limitations historiques que les autres théories de laz psychologie sociale.

THEORIE PSYCHOLOGIQUE ET CHANGEMENT CULTUREL

Les arguments contre des lois transhistoriques de la psychologie sociale ne s'appuient pas seulement sur des considérations sur l'impact de la science sur la société. Une autre direction de réflexion mérite considération. Si nous passons en revue les différents courants de recherche de la dernière décennie, nous constatons rapidement que les régularités observées, et donc les principaux principes théoriques, sont fortement liés aux circonstances historiques. La dépendance par rapport à l'histoire des principes psychologiques est la plus nette dans les domaines de forte préoccupation du public. Par exemple, les psychologues sociaux se ont fait beaucoup d'efforts durant le dernière décennie pour isoler des prédicteurs du militantisme politique.(Manloff, Flacks, 1971 ; Solomon, Fishman, 1964). Toutefois, quand on examine ces travaux dans la durée, on trouve de nombreuses incohérences. Les variables qui prédisaient correctement le militantisme au cours des premières étapes de la guerre du Vietnam étaient différentes de celles qui le prédisaient plus tard. La conclusion semble claire : les facteurs poussant au militantisme ont changé au cours du temps. Ainsi, toute théorie du militantisme politique fondée sur les premiers résultats serait invalidée par des résultats ultérieurs. De nouvelles recherches sur le sujet trouveront certainement que ce sont d'autres prédicteurs qui sont utiles.

De telles modifications des relations fonctionnelles ne sont pas, en principe, limitées aux domaines des préoccupations immédiates. Par exemple, la théorie de la comparaison sociale de Festinger (1957) et le courant de recherche qui en découle (cf. Latané, 1966) sont fondés sur le double présupposé que (a) les gens souhaitent s'évaluer correctement, et (b) que pour cela ils se comparent aux autres. Il n'y a guère de raisons de supposer que de telles dispositions soient génétiquement déterminées, et il est facile d'imaginer des personnes, ou même des sociétés, pour lesquelles ces présuppositions ne tiennent pas. Beaucoup de commentateurs de la vie sociale critiquent la tendance commune à rechercher l'opinion d'autrui pour se définir soi-même, et ils tentent de changer la société par ces critiques. En effet, tout ce courant de recherche semble être dépendant d'u ensemble de propensions acquises, propensions qui peuvent être modifiées en fonction de temps et des circonstances.

De la même façon, la théorie de la dissonance cognitive dépend du présupposé que les gens ne peuvent pas tolérer des cognitions contradictoires. La base d'une telle intolérance ne semble pas être une donnée génétique. Il y a certainement des individus qui ressentent tout à fait autrement de telles contradictions. Par exemple, les premiers auteurs existentialistes ont célébré l'acte irrationnel. Une fois de plus, nous devons admettre que la théorie est prédictive à cause de dispositions acquises à un moment donné. De la& même manière, le travail de Schachter (1959) sur l'affiliation est exposé aux mêmes arguments que la théorie de la comparaison sociale. Le phénomène d'obéissance étudié par Milgram (1965) dépend certainement d'attitudes contemporaines face à l'autorité. .Dans les recherches sur le changement d'attitude, la

crédibilité de la source est un facteur important perce que nous avons appris, dans notre culture, à nous appuyer sur des autorités, et le message se dissocie de la source avec le temps (Kelman, Hovland, 1953) parce qu'il ne nous est pas apparu utile de maintenir cette association. Selon les recherches sur le conformisme, on cherche plus à être semblable à des amis qu'à d'autres, (Rack, 1951) en partie parce qu'on a appris que, dans la société contemporaine, les amis punissent la déviance. Les recherches sur l'attribution causale (Tones, Davis, Gergen, 1961 ; Kelley, 1971) dépendent de la tendance, déterminée par la culture, de percevoir l'homme comme source de ses actions. Cette tendance peut être modifiée (Hallowell, 1958) et certains (Skinner, 1971) ont en effet soutenu qu'elle devrait l'être.

Peut-être la première garantie que le psychologie sociale ne disparaîtra pas par réduction à la physiologie est que celle-ci ne peut pas rendre compte des variations du comportement humain au cours du temps. Des gens peuvent préférer des vêtements de couleur claire aujourd'hui et des couleurs plus sobres demain ; ils peuvent valoriser l'autonomie durant une période et la dépendance pendant la suivante. Bien sûr, la variation des réponses à l'environnement s'appuie sur des variations des fonctions physiologiques. Toutefois, la physiologie ne peut pas préciser la nature des stimuli ni le contexte de la réponse auquel l'individu est exposé. Elle ne peut pas rendre compte du changement continuel des changements continuels des schémas de ce qui est considéré comme bien ou désirable dans une société, et donc de la diversité des sources primaires de motivation pour l'individu. Toutefois, alors que la psychologie sociale est ainsi à l'abri du réductionnisme physiologique, ses théories ne sont pas à l'abri du changement historique.

À partir de ce dernier ensemble d'arguments, il est possible de s'engager en faveur d'au moins une théorie de la validité transhistorique. On a soutenu que la stabilité des structures d'interaction sur lesquelles reposent la plupart de nos théories dépend de dispositions acquises pour une durée limitée. Cela suggère implicitement la possibilité d'une théorie de l'apprentissage social qui transcenderait les situations historiques. Cette conclusion n'est toutefois pas justifiée. Considérons, par exemple, une théorie élémentaire du renforcement. Rares sont ceux qui doutent que la plupart des gens sont sensibles aux contingences de récompenses et de punition de leur environnement, et il est difficile d'imaginer une époque où ce ne serait pas vrai. De telles prémisses semblent donc valables de façon transhistorique, et une première tâche pour les psychologues pourrait être d'isoler les formes des fonctions précises qui relient les structures de récompense et de punition au comportement.

Mais cette conclusion est contestable sur deux points importants. De nombreux critiques de la théorie du renforcement ont soutenu que la définition de la récompense (et de la punition) est circulaire. Une récompense est habituellement définie comme ce qui augmente la fréquence de la réponse ; l'augmentation de la réponse est définie comme ce qui suit la récompense. Ainsi, la théorie semble limitée à une interprétation a posteriori. Ce n'est que quand le changement de comportement s'est produit qu'on peut préciser ce qu'était le renforcement. La réponse la plus significative à ces critiques se trouve dans le fait qu'une fois que les récompenses et les punitions ont été

déterminées de façon inductive, ils acquièrent une valeur prédictive. Ainsi, isoler l'approbation sociale comment un renforcement positif du comportement humain dépendait initialement d'observations a posteriori. Toutefois, une fois qu'il est établi que c'est bien un renforcement, l'approbation sociale s'est révélée un moyen efficace pour modifier de façon prévisible le comportement. (Barron, Heckenmueller, Schultz, 1971 ; Gewirtz, Baer, 1958).

Toutefois, il apparaît aussi que les renforcements ne restent pas stables au cours du temps. Par exemple, Reisman (1952) a soutenu de façon convaincante que l'approbation sociale a une beaucoup grande valeur de récompense dans la société contemporaine qu'il y a un siècle. Et alors que la fierté nationale a pu être un puissant renforcement pour les adolescents dans les années 40, pour la jeunesse contemporaine l'invoquer aurait plutôt l'effet contraire. En fait, la circularité fondamentale de la théorie du renforcement devrait être remise à l'épreuve à n'importe quel moment. Quand les valeurs de renforcement changent, la valeur prédictive du présupposé de base change ne même temps.

.

La théorie du renforcement est confrontée à d'autres limites historiques quand nous essayons de la spécifier plus précisément. Comme la plupart des autres théories de l'interaction humaine, elle est susceptible d'un investissement idéologique. L'idée que le comportement serait entièrement déterminé par des contingences externes est souvent considérée comme vulgairement avilissante. La connaissance de la théorie permet aussi d'éviter de se laisser prendre au piège de ses prédictions. Comme le savent bien les praticiens des thérapies comportementales, ceux qui connaissent leurs présupposés théoriques peuvent facilement subvertir leurs effets attendus. Finalement, comme la théorie s'est montrée si efficace pour modifier le comportement des organismes inférieurs, elle devient particulièrement menaçante pour notre investissement dans l'autonomie. En fait, la plupart d'entre nous réagiraient négativement à toute tentative d'autrui de modifier notre comportement par tes techniques de renforcement, et nous nous attacherions à tromper les attentes de l'agresseur. Tout compte fait, le développement de la théorie du renforcement n'est pas moins sensible aux effets de l'information que les autres théories de l'interaction humaine.

CONSEQUENCES POUR UNE SCIENCE HISTORIQUE DES COMPORTEMENTS SOCIAUX

À la lumière de ces arguments, les tentatives permanentes de construire des lois générales du comportement social semblent mal orientées, et la croyance qui leur est associée que la connaissance des interactions sociales peut être cumulative comme dans les sciences de la nature semble injustifiée. Dans son essence, l'étude de la

psychologie sociale est premièrement une entreprise historique. Nous sommes par essence engagés dans une description systématique des affaires contemporaines. Nous utilisons la méthodologie scientifique, mais les résultats ne sont pas des principes scientifiques au sens traditionnel de ces termes. À l'avenir, les historiens pourront revenir à ces descriptions pour avoir une meilleure compréhension de l'époque actuelle. Toutefois, les psychologues de l'avenir ne trouveront pas grand-chose de valeur dans les connaissances actuelles. Ces arguments ne sont pas purement académiques et ne se limitent pas à une simple redéfinition de la science. Cela implique des changements significatifs dans le domaine en question. Cinq de ces changements méritent notre attention.

Vers une intégration du « pur » et de l' » appliqué »

Un préjugé répandu contre la recherche appliquée existe parmi les psychologues universitaires : un préjugé en faveur la centration sur la recherche pure est évident dans des revues prestigieuses et dans le fait que les promotions dépendent des contributions à la recherche pure, opposée à la recherche appliquée. En partie, ce préjugé est fondé sur la conviction que la recherche appliquée n'a qu'une valeur transitoire. Alors que celle-ci est limitée à la solution de problèmes immédiats, la recherche pure est perçue comme contribuant à une connaissance fondamentale et durable. Du point de vue soutenu ici, les fondements de ce préjugé ne sont pas justifiés. Les connaissances que la recherche pure s'efforce d'établir sont aussi transitoires ; les généralisations dans le champ de la recherche pure ne sont en général pas durables. Dans la mesure où les généralisations à partir de recherches pures ont une plus grande validité transhistorique, elles peuvent refléter des processus d'intérêt périphérique ou d'importance pour le fonctionnement de la société.

Les psychologues sociaux sont formés à l'utilisation des outils de l'analyse conceptuelle et de la méthodologie scientifique pour expliquer les interactions humaines. Toutefois, étant donnée la stérilité d'affiner les principes généraux dans la durée, il semblerait que ces outils puissent être utilisés de façon plus productive à résoudre des problèmes d'importance immédiate pour la société. Cela ne veut pas dire qu'une telle recherche doive être limitée dans sa portée. Une des principales limites de bien des recherches appliquées est que les termes utilisés pour le description et l'explication sont relativement concrets et spécifiques au problème traité. Alors que les comportements étudiés par les psychologues universitaires sont souvent plus banals, le langage explicatif utilisé est très général et ainsi plus largement heuristique. Les arguments présentés ici préconisent une forte centration sur des problèmes sociaux contemporains, fondée sur l'application de méthodes scientifiques et sur des outils conceptuels de grande généralité.

De la prévision à la sensibilisation

Le but central de la psychologie est habituellement considéré comme étant la prévision et le contrôle du comportement. De notre point de vue, ce but est trompeur et ne fournit qu'une faible justification à la recherche. Les principes du comportement humain

peuvent n'avoir qu'une valeur prédictive limitée dans le temps, et leur connaissance même les rend inefficaces comme outils de contrôle social. Toutefois, la prévision et le contrôle ne doivent pas nécessairement servir de fondement au domaine. La théorie psychologique peut jouer un rôle extrêmement important comme outil de sensibilisation. Elle peut apporter un éclairage quant à la diversité des facteurs qui influencent le comportement dans différentes conditions. La recherche peut aussi fournir une estimation de l'importance de ces facteurs à un moment donné. Que ce soit dans le domaine des politiques publiques ou des relations interpersonnelles, la psychologie sociale peut affiner la sensibilité à des influences subtiles et aider à repérer des présupposés relatifs à des comportements qui ne se sont pas révèles utiles dans le passé.

Quand on attend d'un psychologue social un conseil à propos du comportement probable dans une situation concrète, sa réaction typique est de s'excuser et expliquer que le domaine n'est pas encore suffisamment développé pour pouvoir faire des prévisions fiables. Du point de vue présenté ici, de telles excuses sont inappropriées. Le domaine peut rarement fournir des principes à partir desquels des prévisions pourraient être faites. Les schémas de comportement se transforment constamment. Toutefois, ce que le domaine peut et devrait apporter à celui qui pose la question est une recherche informant des diverses possibilités, élargissant ainsi sa sensibilité et le préparant à une plus rapide adaptation aux changements de l'environnement. Il peut apporter des outils conceptuels et méthodologiques permettant des jugements plus lucides.

Le développement d'indicateurs de dispositions psychosociales

Les psychologues sociaux manifestent un intérêt soutenu pour les processus psychologiques de base, c'est-à-dire ceux qui influencent un ensemble vaste et varié de comportements sociaux. Sur le modèle des préoccupations des psychologues expérimentaux pour les processus fondamentaux de vision des couleurs, de l'acquisition du langage, de la mémoire, et d'autres encore, les psychologues sociaux ont centré leur attention sur des processus comme le dissonance cognitive, le niveau d'aspiration et l'attribution causale. Toutefois, il y a une profonde différence entre les processus étudiés par la psychologie générale expérimentale et par la psychologie sociale. Dans le premier cas, les processus sont souvent liés biologiquement à l'organisme ; ils ne sont pas exposés à des effets d'information et ne dépendent pas des conditions culturelles. Par contraste, la plupart des processus relevant du domaine social dépendent de dispositions acquises susceptibles de varier considérablement dans le temps.

Dans ce cas, c'est une erreur de considérer que les processus de la psychologie sociale sont fondamentaux au sens des sciences de la nature. En revanche, ils peuvent être largement considérés comme la contrepartie de normes culturelles. De la même manière qu'un sociologue pourra s'intéresser à mesurer les préférences partisanes ou les structures de mobilité au cours du temps, le psychologue social pourra étudier les structures changeantes des dispositions psychologiques et de leurs relations avec les comportements sociaux. Si la réduction de la dissonance est un processus important, nous devrions être capables d'en mesurer la prévalence et la force dans la société au

cours du temps, ainsi que les modes les plus fréquents de réduction qui existent à un moment donné. Bien que les expériences de laboratoire soient bien adaptées pour isoler une disposition particulière, elles ne donnent que peu d'indication sur la portée et la signification des processus dans la vie sociale contemporaine. Nous avons un grand besoin de méthodes permettant de suivre dans la durée la prévalence, la force et la forme des dispositions psychosociales. Une technologie de construction d'indicateurs sociaux psychologiquement sensibles est nécessaire (Bauer, 1969).

Recherche sur la stabilité comportementale

Les phénomènes sociaux peuvent varier considérablement dans leurs possibilités de changer au cours du temps. Certains phénomènes peuvent être étroitement liés à des données physiologiques. La recherche de Schachter (1970) sur les états émotionnels montre qu'ils ont un fondement physiologique fort, comme le travail de Hess (1965) sur les affects et la contraction de la pupille. Bien que des dispositions acquises puissent surmonter la force de certaines tendances physiologiques, celles-ci tendent à se rétablir au cours du temps. D'autres tendances physiologiques peuvent être irréversibles. Il se peut aussi que des dispositions acquises soient suffisamment puissantes pour que ni l'information ni les changements historiques n'aient sur elles un impact important. Tout le monde cherchera en général à éviter des stimuli physiquement douloureux, quelles que soient leur sophistication ou les normes admises. Nous devons alors penser à un continuum de stabilité historique, avec les phénomènes très sensibles à l'influence de l'histoire à une extrémité et les processus les plus stables à l'autre.

Dans ces conditions, nous avons grand besoin de méthodes de recherche qui nous permettent d'apprécier la stabilité relative des phénomènes sociaux. On pourrait avoir recours à des méthodes de comparaison interculturelle. Bien que les réplications interculturelles présentent de grandes difficultés, la similitude de la forme d'une certaine fonction dans des cultures très différentes serait un argument fort en faveur de sa stabilité dans le temps. Des techniques d'analysez de contenu pourraient aussi être utilisées pour l'examen de descriptions de périodes historiques antérieures. Jusqu'à présent, de telles descriptions n'ont pas apporté grand-chose, à part des citations montrant que quelque grand penseur a anticipé l'une de nos hypothèses favorites. Nous avons encore à examiner de grandes quantités d'information relatives aux structures d'interaction au cours des périodes passées. Bien qu'une meilleure connaissance des structures de comportement dans le temps et dans l'espace puisse fournir des idées utiles concernant leur stabilité, des problèmes difficiles apparaissent. Certaines structures de comportement peuvent rester stables jusqu'à ce qu'on les examine de près ; d'autres peuvent devenir dysfonctionnelles avec le temps ; la dépendance de l'homme par rapport à une idée de la divinité a une longue histoire et se retrouve dans de nombreuses cultures, et néanmoins beaucoup sont sceptiques quant à l'avenir de cette dépendance. Les évaluations de stabilité des phénomènes devraient ainsi rendre compte de leur stabilité potentielle aussi bien qu'actuelle.

Bien que les recherches sur les dispositions les plus stables aient un grand intérêt, il ne

faudrait pas en conclure qu'elles sont plus utiles ou plus désirables que l'étude des structures de comportement transitoires. La plus grande part de la variabilité des comportements sociaux est sans doute due à des dispositions historiquement dépendantes, et le défi de saisir ces processus « en vol » et durant des périodes favorables de l'histoire est immense.

Vers une histoire sociale intégrée.

On a soutenu que la recherche en psychologie sociale est principalement l'étude systématique de l'histoire contemporaine. Dans ces conditions, il serait myope de maintenir les séparations disciplinaires entre (a) l'étude traditionnelle de l'histoire et (b) d'autres sciences historiquement situées (y compris la sociologie, la science politique et l'économie). Les stratégies de recherches spécifiques et la sensibilité des historiens pourraient améliorer notre compréhension de la psychologie des comportements sociaux, passés et présents. Le sensibilité des historiens aux séquences causales au cours du temps pourrait être particulièrement utile. La plupart des recherches en psychologie sociale se concentrent sur des segments limités des processus en cours. Nous nous sommes très peu concentrés sur la fonction de ces segments à l'intérieur de leur contexte historique. Nous avons peu de théorie portant sur les interrelations entre événements au cours de longues périodes. De la même manière, les historiens pourraient tirer bénéfice des méthodes rigoureuses employées par les psychologues sociaux, ainsi que de sa sensibilité aux variables psychologiques. Toutefois, l'étude de l'histoire, à la fois celle du passé et l'histoire immédiate, devrait être entreprise dans le cadre le plus large possible. Les facteurs politiques, économiques et institutionnels sont tous nécessaires pour une compréhension intégrée. Se concentrer sur la seule psychologie ne » fournit qu'une compréhension biaisée de notre condition actuelle.

(Received April 17, 1972)

ADORNO, T.W., FRENKEL-BRUNSWICK, E., LEVINSON, D. J., & SANFORD, R. N. *The authoritarian personality*. New York: Harpers, 1950.

ALLPORT, G. W. *Pattern and growth in personality*. New York: Holt, Rinehart & Winston, 1965.

BACK, K. W. Influence through social communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1951, 46, 9-23.

BACK, K. W. The proper scope of social psychology. *Social Forces*, 1963, 41, 368-376.

BARRON, R., HECKENMUELLER, J., & SCHULTZ, S. Differences in conditionability as a function of race of subject and prior availability of a social reinforcer: *Journal of Personality*, 1971, 39, 94-111.

BAUER, R. (Ed.) *Social indicators*. Cambridge, Mass. M.I.T. Press, 1969.

BREHM, J. W. *A theory of psychological reactance*. New York: Academic Press, 1966.

BREHM, J.W., & COHEN, A. R. *Explorations in cognitive dissonance*, New York: Wiley, 1966.

BROWN, R. *Social psychology*. Glencoe, Ill : Free Press, 1965.

CARR, E. H. *What is history?* New York: Knopf, 1963.

CHRISTIE, R., & JAHODA, M. (Eds.) *Studies in the scope and method of* "*The authoritarian personality.*" Glencoe, Ill.: Free Press, 1954.

CROWNE, D. P., & MARLOWE, D. *The approval motive: Studies in evaluative dependence*. New York: Wiley, 1964.

DION, K. L., BARON, R. S., & MILLER, N. Why do groups make riskier decisions than individuals? In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. Vol. 5. New York: Academic Press, 1970.

DIRENZO, G. (Ed.) Concepts, theory and explanation in the behavioral sciences. New York: Random House, 1966.

ECKMAN, P. Communication through non-verbal behavior: A source of information about an interpersonal relationship. In S. S. Tomkins & C. Izard (Eds.), *Affect, cognition and personality*. New York: Springer, 1965.

ERICKSON, E. Identity and identity diffusion. In C. Gordon & K. J. Gergen (Eds.), *The self in social interaction*. Vol.1. New York: Wiley, 1968.

FESTINGER, L. *A theory of cognitive dissonance*. Evanston, Ill.: Row, Petersen, 1957.

FROMKIN, H. L. Effects of experimentally aroused feelings of undistinctiveness upon valuation of scarce and novel experiences. Journal *of Personality and Social Psychology*, 1970, 16, 521-529.

FROMKIN, H. L. Feelings of interpersonal indistinctiveness: An unpleasant affective state. *Journal of Experimental Research in Personality*, 1972, in press.

FROMM, E. *Escape from freedom*. New York: Rinehart, 1941.

GERGEN, K. J., & TAVLOR, M. G. Social expectancy and self-presentation in a status hierarchy. *Journal of Experimental and Social Psychology,* 1969, 5, 79-92.

GEWIRTZ, J. L., & BAER, D. M. Deprivation and satiation of social reinforcers as drive conditions, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1958, 57, 165-172.

HALLOWELL, A. I. Ojibwa metaphysics of being and the perception of persons. In R. Tagiuri & L. Petrullo (Eds.), *Person, perception and interpersonal behavior*. Stanford:

Stanford University Press, 1958.

HESS, E. H. Attitude and pupil size. *Scientific American,* 1965, 212, 46-54.

JAENSCH, E. R. *Der Geqentypus*. Leipzig,: Barth, 1938.

JANIS, I. L., & FIELD, P. B. Sex differences and personality factors related to persuasibility. In I. Janis & C. Hovland (Eds.), *Personality and persuasibility*. New Haven: Yale University Press, 1959.

JONES, E. E., DAVIS, K. E., & GERGEN, K. J. Role playing variations and their informational value for person perception. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1961, 63, 302-310.

JONES, E. E., & GERARD, H. B. *Foundations of social psychology*. New York: Wiley, 1967,

KELLEY, H. H., *Causal schemata and the attribution process*. Morristown, N.J.: General Learning Press, 1971.

KELMAN, H., & HOVLAND, C. "Reinstatement" of the communicator in delayed measurement of opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1953, 48, 327-335.

KOHLBERG, L. Stages of moral development as a basis for moral education. In C. Beck & E. Sullivan (Eds.), *Moral education*. Toronto: University of Toronto Press, 1970.

KRECH, D., CRUTCHFIELD, R. S., & BALLACHAY, E. L. *Individual in society*. New York: McGraw-Hill, 1962.

LATANE, R. Studies in social comparison--Introduction and overview. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1966, 2(Suppl. 1).

LATANE, B., & DARLEY, J. *Unresponsive bystander: Why doesn't he help?* New York: Appleton-Century-Crofts, 1970.

LOEVINGER, J. Patterns of parenthood as theories of learning. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1959, 59, 148.-150.

MANKOFF, M., & FLACKS, R. The changing social base of the American student movement, *Journal of the American Academy of Political and Social Science,* 1971, 395, 54-67.

MASLOW, A. H. *Toward a psychology of being*. New York: Van Nostrand-Reinhold, 1968.

MAY, R. Letters to the Editor. *New York Times Magazine*, April 18, 1971, p. 100.

MERTON, R. K. The self-fulfilling prophecy. *Antioch Review*, 1948, 8, 193-210.

MILGRAM, S. Some conditions of obedience and disobedience to authority. In I. D. Steiner & M. Fishbein (Eds.), *Current studies in social psychology*. New York: Holt, Rinehart & Winston, 1965.

MILLS, J. *Experimental social psychology*. New York: Macmillan, 1969.

REISMAN, D. The lonely crowd, New Haven: Yale University Press, 1952.

ROKEACH, M. *The open and closed mind*. New York: Basic Books, 1960.

ROSENTHAL, R. *Experimenter effects in behavioral research*. New York: Appleton-Century-Crofts, 1966.

RUSSELL, B. *Our knowledge of the external world*. New York: Menton Books, 1956.

SCHACHTER, S. *The psychology of affiliation.* Stanford: Stanford University Press, 1959.

SCHACHTER, S. The interaction of cognitive and physiological determinants of emotional states. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental .social psychology*. Vol. I. New York: Academic Press, 1970.

SKINNER, B. F. *Beyond freedom and dignity*. New York: Knopf, 1971.

SOLOMAN, F., & FISHMAN, T. R. Youth and peace: A psycho-social study of student peace demonstrators in Washington, D.C, *Journal of Social Issues*, 1964, 20, 54-73.

WALLACH, M. A., KOGAN, N., & BEM, D. J. Diffusion of responsibility and level of risk taking in groups. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1964, 68, 263-274.

WEINSTEIN, F., & PLATT, G. M. *The wish to be free.* Berkeley: University of California Press, 1969.

WINCH, P. The idea of a social science and its relation to philosophy. New York: Humanities Press, 1958.

WITKIN, H. A„ DYK, R. B., FATERSON, H. F., GOODENOUGH, D. R., & KARP, S. A. *Psychological differentiation*. New York: Wiley, 1962.