Cahiers de Psychologie Politique

N° 2 | 2002
numéro 2 - Octobre 2002

Autour de la norme sociale

Nicole DUBOIS

Édition électronique :
URL : https://cpp.numerev.com/articles/revue-2/1407-autour-de-la-norme-sociale
DOI : numerev_586
ISSN : 1776-274X
Date de publication : 10/10/2002

Cette publication est sous licence **CC BY-NC-ND** (Attribution - No commercial - No derivatives).

Pour **citer cette publication** : DUBOIS, N. (2002) Autour de la norme sociale. *Cahiers de Psychologie Politique*, (2). https://doi.org/10.34745/numerev_586

Mots-clés :

Traditionnellement le concept de **norme sociale** est considéré comme l'un des concepts les plus importants, voire le plus important, pour traduire l'impact du social sur les comportements et les jugements individuels. Nous allons voir cependant que son usage ne va pas sans poser quelques problèmes conceptuels. En psychologie sociale, l'utilité du concept de norme sociale est loin de faire l'unanimité. En effet, il y a d'un côté les chercheurs qui considèrent le concept comme inutile parce que trop vague et très général et de l'autre, ceux qui accordent à ce concept une place de choix pour la compréhension des comportements sociaux. Mon propos, ici, n'est pas d'examiner les arguments développés par les uns et les autres. Il est de préciser, en la différenciant des autres, la conception du concept de norme sociale que nous défendons en France dans l'approche sociocognitive. Quand je parle d'approche sociocognitive, sachez que je fais référence à une tendance de la psychologie sociale française dans laquelle ont travaillé des anciens : J-L Beauvois, moi-même, F. Le Poultier, et des plus jeunes : Jacques Py, Alain Somat, Pascal Pansu, Pascale Desrumaux. La plupart d'entre eux ont d'ailleurs participé à un ouvrage sur le point de paraître qui s'appellera précisément « A sociocognitive approach to social norms »Le concept de norme sociale oscille entre deux sens : un sens qu'il est d'usage de qualifier de *descriptif* et un sens que l'on appelle communément injonctif ou *prescriptif*. (**TR1)**

- Le premier sens, plus particulièrement adopté par les sociologues, correspond aux cas où par norme sociale on désigne **ce que font et pensent la plupart des membres d'un collectif**. Ce qui est normatif, c'est ce qui est majoritaire, ce qui est statistiquement dominant. Force est de constater que la littérature est riche de nombreux autres concepts parfaitement à même de rendre compte de ces pratiques courantes adoptées par un grand nombre d'individus. On peut au moins citer les concepts d'usages, de coutumes, d'habitudes sociales. Force est aussi de constater que très souvent ces concepts sont purement et simplement confondus avec celui de norme sociale.On est alors inévitablement conduits à s'interroger sur l'utilité du concept de norme sociale. S'agit-il d'un concept générique, substituable à n'importe lequel de ces termes, ou bien a-t-il une spécificité ? Il nous semble qu'à la différence des concepts d'usages, de coutumes, d'habitudes sociales qui sont des concepts purement descriptifs utilisés pour rendre compte de ce que font et pensent majoritairement les gens, le concept de norme sociale, apporte en plus de cette information de nature descriptive, une information de nature prescriptive qui indique, parce qu'elle est prescriptive, ce

qu'il est bon de faire. En effet, le concept de norme sociale laisse entendre en filigrane que ce qui est majoritaire a de la valeur ou reflète des valeurs et que c'est ce qu'il convient de faire lorsqu'on souhaite être membre du collectif social considéré. Autrement dit, il nous semble que, même lorsqu'il est utilisé dans un sens que l'on souhaite descriptif, le concept de norme sociale comporte toujours un aspect prescriptif qui apparaît au fait que ceux qui ne font pas ce que font la majorité des gens sont considérés au mieux comme des originaux ou des minoritaires, au pire, comme des déviants.

- Le second sens, le sens explicitement prescriptif plus fréquent chez les psychologues sociaux, correspond au cas où le concept de norme sociale est utilisé pour désigner explicitement **ce qu'il faut faire ou penser et ne pas faire ou ne pas penser dans une situation donnée**. Un constat là aussi s'impose : il existe d'autres concepts classiquement utilisés pour désigner les prescriptions auxquelles sont soumises les membres d'un collectif comme, par exemple, celui de règle qui est souvent vu comme un synonyme de norme sociale. Comme précédemment, la question inévitable est celle de la spécificité ou de l'absence de spécificité du concept de norme sociale dans cette acception. Il nous semble qu'à la différence du concept de règle qui transmet immédiatement l'idée de contrainte et éventuellement de sanction, le concept de norme sociale transmet plus spécifiquement celle de désirabilité. Autrement dit, lorsqu'on avance qu'un jugement ou un comportement est normatif, dans un sens prescriptif, on indique certes qu'il faut réaliser ce comportement, mais on transmet aussi en filigrane l'idée selon laquelle s'il faut le réaliser, c'est parce qu'il est socialement valable, socialement désirable, socialement souhaitable. A l'inverse, lorsqu'on avance qu'un comportement ou un jugement est non normatif, voire contre normatif, on indique bien qu'il ne faut pas réaliser ce comportement, mais avec en plus l'idée selon laquelle s'il ne faut pas le réaliser, c'est parce qu'il est considéré comme socialement non valable, socialement non désirable, socialement non souhaitable dans un collectif donné.Que retenir de ce premier niveau d'analyse ? Que le concept semble bien avoir une certaine spécificité qui le différencie des concepts voisins tant sur son versant supposé uniquement descriptif que sur son versant supposé uniquement prescriptif. En fait, il apparaît que globalement, pour la plupart des psychologues sociaux et des sociologues, **ce qui est normatif, c'est certes ce qui est conforme au plus grand nombre (c'est ici l'aspect descriptif du concept), ou ce qui traduit l'obéissance à des règles (c'est ici son aspect prescriptif), mais avec l'idée toutefois additionnelle que cette conformité, cette obéissance, sont socialement valables, socialement désirables, socialement souhaitables.** Nous sommes alors nécessairement renvoyés à la question du fondement de cette désirabilité : d'où peut-elle bien provenir? Si l'on se réfère aux conceptions développées par certains sociologues et bien souvent reprises en psychologie sociale, conceptions selon lesquelles les normes sont vues comme étant au service des valeurs, on peut avancer que **la désirabilité des normes provient des valeurs et résulte d'un transfert de la désirabilité des valeurs qu'elles satisfont.**Cependant, cette idée selon laquelle la désirabilité des normes résulte de celle des valeurs nous conduit à une insatisfaction et ceci pour au moins deux raisons :

1) en raison de l'idée de désirabilité qu'il transmet et qu'il emprunte donc aux valeurs, le concept de norme sociale peut perdre sa spécificité et être purement et simplement confondu avec ces valeurs elles-mêmes. A ce moment là, l'un des deux concepts est inutile. C'est par exemple le cas dans la théorie des représentations sociales. Dans ce champ, en effet, les chercheurs assimilent bien souvent de fait normatif et évaluatif ;

2) même lorsque les normes sont distinguées des valeurs (les normes étant alors considérées comme des moyens pour parvenir aux fins que constituent les valeurs), elles posent un autre problème : en aucun cas, elles ne permettent de faire des prédictions en matière de comportements ou en matière de jugements. En effet, il est clair, d'une part, qu'une même valeur peut, pour être satisfaite, donner lieu à des pratiques normatives très différentes. Un politicien de droite et un politicien de gauche, par exemple, peuvent sincèrement partager la même valeur de liberté, tout en défendant des conceptions très différentes quant à la façon de réaliser cette valeur. Les pratiques de gauche sont différentes des pratiques de droite. Une même valeur pourrait donc se traduire par des normes différentes voir antagonistes. Il est clair, d'autre part, que même si les valeurs peuvent constituer un tout harmonieux, leur hiérarchie peut varier d'un individu à l'autre, d'un groupe à l'autre. La conséquence est que les comportements et les jugements correspondant à ces valeurs conduisent à des évaluations variant avec la hiérarchie des valeurs On peut être à la fois pour le respect de la liberté et de l'égalité, mais selon que l'on accorde plus de poids à la première ou à la seconde, on adoptera des comportements d'action politique différents.Voilà deux écueils que ne permet pas d'éviter cette idée selon laquelle la désirabilité des normes résulte de celle des valeurs. C'est la raison pour laquelle, lorsque je me suis intéressée au concept de norme, il y a maintenant un peu plus de 20 ans, il m'est apparu nécessaire de redéfinir le concept de norme sociale en essayant de lui donner de nouvelles bases susceptibles de pallier ces difficultés de façon, notamment

1) à ce qu'il ne puisse être confondu avec un autre disant plus précisément la même chose, comme par exemple, les concepts d'habitudes sociales, de règles, de valeurs ….

2) à éviter cette confusion, cette tautologie existant entre normativité et désirabilité : Que trouve t-on comme schéma explicatif à la question : <u>pourquoi un comportement est-il si fréquent ?</u>

- parce qu'il est désirable. Pourquoi est-il désirable? Parce qu'il est normatif. Mais on trouve tout aussi bien :

- parce qu'il est normatif. Pourquoi est-il normatif ? Parce qu'il est désirable. Ce qui prouve que pour beaucoup de gens, normatif et désirable veulent dire la même chose.

Je voudrais montrer comment l'approche socio-cognitive tient compte de ces exigences. (TR2)

Dans l'approche socio-cognitive, le concept de norme est conceptuellement dissocié de la fréquence. Ceci ne veut évidemment pas dire que les événements normatifs ne

puissent pas être majoritaires. Mais, d'une façon générale, ce qui fait le caractère normatif d'un événement, c'est qu'il est socialement prescrit et non pas qu'il est majoritairement réalisé. Nous considérons, en effet, que les gens peuvent avoir de bonnes raisons de ne pas être normatifs et que ces bonnes raisons peuvent s'avérer suffisantes pour les conduire à ne pas se comporter de façon normative, voire pour conduire une majorité de gens à se comporter d'une façon non normative. Notre approche est une approche déterministe et un seul facteur n'épuise jamais la détermination des événements. Ceci a des conséquences importantes que je voudrais signaler. Mais avant, je voudrais prendre deux exemples. Le premier concerne la norme comportementale d'altruisme. Je l'emprunte à Darley et Batson (1973). Il montre le rôle inhibiteur que peut avoir une contrainte situationnelle (en l'occurrence, le fait de devoir se dépêcher) sur la production d'un comportement ô combien normatif : le comportement d'aide à une personne dans la détresse. Expérimentant auprès de séminaristes, ces deux chercheurs ont constaté que l'aide apportée par leurs sujets à une victime croisée sur leur chemin était inversement proportionnelle à leur niveau d'empressement : plus celui-ci était grand (lorsqu'on disait aux futurs prêtres qu'ils étaient en retard et devaient se dépêcher), moins ils offraient leur aide et ce, même s'ils avaient été sensibilisés au préalable aux comportements d'altruisme. Est-ce à dire, que le comportement d'aide n'est pas aussi normatif qu'on le prétend ? A moins que les futurs prêtres de Darley et Batson ne soient que d'affreux égoïstes ! Il paraît bien plus raisonnable de penser que le comportement d'aide attendu (comportement normatif) n'a pas été observé parce que contrecarré par certaines variables situationnelles. Mon second exemple concerne une norme de jugement : la norme d'internalité. Plusieurs chercheurs ont montré qu'il était normatif d'expliquer ce que fait quelqu'un ou ce qui lui arrive en faisant appel à des facteurs internes à lui-même (ses traits de personnalité, ses motivations, ses attitudes…). L'exemple est issu d'une recherche de Monteil, Bavent et Lacassagne (1986). Il montre qu'un constat analogue à celui que nous venons de faire en matière de comportements d'aide peut être enregistré en matière de jugement explicatif. Ici, en effet, des enseignants peuvent aller jusqu'à tenir des propos contre normatifs, pour satisfaire une exigence circonstancielle. De façon plus précise, ce qui est constaté dans cette recherche, c'est que les enseignants n'expliquent pas l'échec scolaire de la même façon selon qu'on leur dit soit que leurs explications ne seront pas divulguées soit qu'elles seront publiées dans le journal de la fédération des parents d'élèves (un journal syndical que les enseignants savent être défavorables aux propos normatifs).

- Dans le premier cas, les enseignants font surtout appel à des attributions internes dispositionnelles, qu'on sait normatives (si l'élève est en échec, c'est en gros parce qu'il n'est pas intrinsèquement bon), alors que

- dans le second cas, ils font surtout appel à des attributions externes situationnelles, qu'on sait être contre normatives (si l'élève est en échec, c'est en gros parce que son milieu et son histoire sociale ne sont pas favorables). Devant de tels résultats, on pourrait être tenté de supposer que les enseignants activent des normes de jugement différentes selon qu'ils sont dans telle situation ou dans telle autre : norme d'internalité dans un cas et norme d'externalité dans l'autre. Je le dis et j'insiste sur ce point : une

telle option ne peut être retenue. Aucune recherche n'a jamais, en effet, validé l'hypothèse de l'existence d'une norme générale d'externalité dans les jugements, norme concurrente de la norme d'internalité. Il faut admettre l'idée selon laquelle les gens peuvent avoir de bonnes raisons de ne pas se montrer normatifs dans certaines situations sans pour autant invoquer l'existence d'autres normes concurrentes. C'est comme si dans la recherche de Darley et Batson évoquée plus haut, on avait fait appel à une « norme de non aide » pour rendre compte du comportement des séminaristes pressés. Comme le montrent ces deux exemples, un constat s'impose : l'étude de la production effective des comportements et des jugements peut s'avérer inopérante pour révéler les comportements et les jugements normatifs. La question qui se pose est alors celle de savoir s'il **existe des conditions ou des situations susceptibles de les faire apparaître**. Nous pensons que la production des comportements et des jugements normatifs dépend de l'activation de la norme sous-tendant ces comportements et jugements. Une situation s'avère, selon nous, particulièrement propice à faire apparaître la normativité des phénomènes qu'on étudie, c'est la situation d'évaluation. Il faut entendre par là, la situation dans laquelle se trouve toute personne conduite à penser qu'un évaluateur doté d'un pouvoir social peut se faire une idée de sa valeur à partir de ce qu'elle fait et des propos qu'elle avance. Le meilleur exemple que nous puissions donner de ce type de situation est la situation de recrutement. Il est clair, en effet, que dans cette situation, le recruteur a pour rôle formel d'évaluer les personnes auditionnées et que les dites personnes ont pour objectif essentiel de se faire apprécier du recruteur, autrement dit, de passer pour quelqu'un de bien. Cet objectif est amplement suffisant, pensons-nous, pour amener les gens à avancer des propos qui, même s'ils ne reflètent pas nécessairement ce qu'ils pensent réellement, voire même s'ils traduisent une opinion contraire à la leur, les conduiront à être bien vus, bien jugés, ceci, afin d'être sélectionnés. Comment ne pas penser que ces propos, qui maximisent les chances d'être recruté, sont ceux qui correspondent aux normes sociales en vigueur, quelle que soit d'ailleurs la nature de celles-ci : normes en matière de jugement artistique, vestimentaire, etc.... Si la situation de passation d'un entretien de recrutement est l'exemple typique de ce que nous appelons une situation normative, c'est-à-dire, une situation propice à l'apparition des phénomènes normatifs, il ne faudrait pas croire que seules les situations impliquant une relation formelle d'évaluation (impliquant un recruteur, un chef, un enseignant....) sont concernées. Différentes preuves expérimentales ont été apportées montrant que l'évocation d'un évaluateur potentiel (fournir des réponses en vue de donner de soi la meilleure image possible à un enseignant fictif, un chef fictif : paradigme d'auto présentation) suffit à conduire les gens (enfants comme adultes) à choisir préférentiellement des propos exprimant des jugements normatifs et ce surtout lorsqu'ils sont conviés, plutôt qu'à s'exprimer librement au cours d'un entretien, à répondre à un questionnaire à choix forcé, opposant les jugements normatifs aux jugements contre normatifs, c'est le principe des questionnaires de normativité dont les plus connus sont les questionnaires d'internalité.

Par ailleurs, de façon à clairement la différencier d'une valeur, nous considérons qu'une norme sociale ne peut porter que sur des événements observables dans la vie sociale,

que ceux-ci soient des comportements ou des jugements. A ce titre, elle se différencie d'une valeur qui indique des fins ou des états-buts.

De plus, nous pensons que la normativité ne peut être l'objet de jugements individuels et qu'elle doit faire l'objet d'un consensus. Cependant, la normativité ne doit pas mettre en œuvre des inférences trop complexes comme le sont les inférences par lesquels on décide que tels moyens sont bons pour atteindre telles fins (telles valeurs). Les événements sur lesquels porte une norme doivent pouvoir donner lieu à une catégorisation simple entre ce qui est normatif et ce qui ne l'est pas Selon nous, un raisonnement consistant à dire ce comportement est un moyen d'atteindre telle fin (telle valeur) donc il est normatif, nous semble bien trop complexe pour rendre compte de la rapidité avec laquelle les sujets savent capter la normativité de certains événements. Prenons l'exemple particulier que sont les jugements en matière d'explications causales. De très nombreuses recherches montrent que les explications causales internes sont normatives. La normativité de ces explications se justifie du seul critère interne/externe. Une explication est normative parce qu'elle est interne. Bien sûr, on pourrait dire qu'une explication interne est normative parce qu'elle réalise des valeurs. On a ainsi quelquefois supposé que les explications internes étaient normatives parce qu'elles réalisaient la valeur de responsabilité individuelle. Or, si la normativité des explications internes relevait de ce type d'inférence, elle pourrait être l'objet de discussions, ce qui est contraire à l'idée de normativité sociale et surtout cette normativité ne saurait être décidée en moins d'une ½ seconde, ce qui est le cas, si on en croit les travaux de Somat et ses collaborateurs.Précisons qu'à la différence de la plupart des sociologues et des psychologues sociaux qui ont surtout étudié les normes de comportement, les tenants de l'approche socio-cognitive se sont exclusivement intéressés aux normes portant sur cette variété particulière d'événements psychologiques que sont les jugements. Nous appelons ici jugement, tout énoncé affirmant une vérité et/ou une préférence. Ainsi l'explication causale « Pierre a eu un accident parce qu'il roulait trop vite » est un jugement qui affirme une vérité alors que l'énoncé « je préfère trouver en moi-même les réponses à mes questions plutôt que de demander à mes voisins » est un jugement qui affirme une préférence. L'idée d'une normativité en matière d'affirmation de préférence ne choquera personne : on connaît depuis fort longtemps les variations des goûts et des couleurs : si untel « préfère » Mozart, un autre préfère un chanteur populaire. En Provence, on préfère l'huile d'olive, en Normandie, la cuisine au beurre. Quand on évoque les variations interculturelles, on pense volontiers aux variations de préférences. L'idée, par contre, qu'il puisse y avoir de la normativité dans les jugements qui avancent des vérités est plus choquante. En, effet, la vérité n'est pas dans notre culture considérée comme un fait social, mais comme un fait de nature (la terre tourne autour du soleil) ou de logique. (deux plus deux font quatre). La position que nous défendons en tant que théoriciens socio-cognitifs est que ces affirmations qui se présentent comme des vérités, en fait n'en sont pas. Ce sont en fait de fausses vérités, qui n'obéissent pas aux critères de vérité, aux principes de logique. Ex : « Pierre a eu un accident parce qu'il roulait trop vite » « on est tous différents les uns des autres »« il est essentiel à la vie d'un groupe que les gens soient complémentaires ». C'est sur ce type de fausses vérités que s'exerce la

normativité en matière de jugements. Si les explications internes sont normatives ce n'est pas parce qu'elles sont plus vraies que les explications externes, mais parce que dans notre société, on les préfère aux explications externes. Notre position est donc que même dans ce dernier cas, **la normativité est affaire de préférence ou, comme nous le disons, de valorisation sociale**. Ainsi si nous préférons l'énoncé « Pierre a eu un accident parce qu'il roulait trop vite » à l'énoncé « Pierre a eu un accident parce que la chaussée était glissante », c'est parce que dans notre société, nous préférons, ou sont socialement valorisées, les explications qui accentuent le poids causal de l'acteur, ce qui correspond à la définition même de la norme d'internalité. Si l'énoncé « Quand on se pose une question, le mieux c'est encore d'essayer d'y répondre par soi-même » est normatif, ce n'est point parce que c'est vrai, mais c'est parce qu'il actualise une préférence sociale pour, ou une valorisation sociale de, la capacité à trouver en soi la possibilité de satisfaire ses besoins et de répondre aux questions qu'on se pose, ce qui est la définition même de la norme d'autosuffisance. Tout comme une norme de comportement définit un ensemble de comportements jugés comme bons, comme désirables par le collectif dont elle émane, par opposition à un autre ensemble de comportements considérés comme moins bons, moins désirables, voire même comme franchement mauvais (saluer en entrant dans une pièce où se trouvent déjà des gens vs ne pas saluer), une norme de jugement définit certains jugements qui seront vus comme bons par opposition à d'autres qui seront vus comme ne l'étant pas, voire qui feront l'objet d'une dévalorisation. Par exemple :

- attribuer un comportement à une cause interne vs à une cause externe (norme d'internalité) ;

- mettre l'accent sur sa capacité à trouver en soi la possibilité de satisfaire ses besoins et de répondre aux questions qu'on se pose vs compter sur autrui (norme d'autosuffisance) ;

- se définir par rapport à l'idiosyncrasie de ses goûts, de ses opinions et de ses comportements vs les référer à une appartenance catégorielle (norme d'ancrage individuel).

- Il y a une autre raison pour laquelle nous souhaitons clairement distinguer les normes des valeurs. Cette raison tient à ce que les théoriciens sociocognitifs appellent la **prescriptivité du social**. Je rappelle qu'une sorte de consensus théorique semble référer le concept de valeur à celui de motivation. Les valeurs seraient l'expression des motivations humaines. C'est le point de vue de l'auteur actuellement considéré comme le plus important en matière de valeurs : Schwartz. Si ce consensus a quelques validités, dire que les normes sont en rapport avec les valeurs ou même que les normes sont des moyens d'atteindre les buts que sont les valeurs, reviendrait à dire que les normes sont fondées dans la motivation humaine. Nous n'excluons pas ce point de vue, mais nous le trouvons nettement insuffisant. Les normes ne sont pas fondées que dans la motivation humaine, elles sont aussi fondées dans les prescriptions par lesquelles un fonctionnement social particulier indique les bonnes manières de penser et de se comporter. C'est la raison pour

laquelle nous défendons l'idée selon laquelle **les normes reposent sur deux types de valeurs sociales : l'une en rapport avec les motivations humaines, c'est la désirabilité. L'autre en rapport avec les prescriptions du fonctionnement social, c'est l'utilité.** Je voudrais évoquer deux recherches de Cambon, Djouari et Beauvois (2001) qui apportent quelques informations quant au type de valeur sociale sur laquelle peut reposer la normativité des jugements. Dans la première de ces recherches, des étudiants devaient décrire, en puisant dans une liste de traits de personnalité donnant, les uns, la désirabilité, les autres, l'utilité, des cibles fictives connues par leur réponses à des questionnaires d'internalité et d'autosuffisance (paradigme des juges). Il est apparu que les cibles les plus internes et les plus autosuffisantes (donc les plus normatives) étaient décrites comme très utiles et peu désirables. L'inverse était vrai : les cibles externes et hétérosuffisantes étaient décrites comme peu utiles et peu désirables. La seconde recherche montre que les étudiants ayant répondu de façon très interne à un questionnaire d'internalité sont, par rapport à ceux ayant répondu de façon moins interne, voire de façon externe, *les seuls* à se décrire, avec des traits de personnalité, comme étant plus utiles que désirables, tous les autres faisant l'inverse. Ils sont ainsi les seuls à se dire plus dynamique, autoritaire… qu'honnête ou attachant. De tels résultats conduisent à penser que **la normativité des jugements repose davantage sur la valeur d'utilité que sur la valeur de désirabilité**. Je voudrais pour terminer évoquer les conclusions des recherches que nous avons conduites avec J-L Beauvois (à paraître) sur la normativité des composants du syndrome culturel individualiste. Sans m'étendre longuement, je rappellerai qu'il est classique d'opposer l'individualisme des cultures occidentales au collectivisme des cultures asiatiques. Nous avons donc entrepris des recherches dans le but de voir si certains aspects parmi les plus importants du syndrome culturel individualiste peuvent être considérés comme donnant lieu à des normes de jugements. Les composants que nous avons identifiés sont au nombre de six :

1. *L'individualisme au sens* strict ou, au moins, *restreint*. Ce composant de l'individualisme conduit à privilégier les intérêts et objectifs individuels et à considérer que la réalisation des valeurs sociales ne peut passer que par celle des valeurs individuelles ;

2. L'autonomie ou *autosuffisance*. Préférence pour la capacité à trouver en lui-même les réponses aux questions qu'on se pose et les possibilités de satisfaction de ses attentes ou besoins ;

3. L'*internalité*. Tendance à accentuer le poids de l'acteur dans l'explication causale de ce qu'il fait et de ce qui lui arrive ;

4. L'*indépendance émotionnelle.* Tendance à considérer que la vie intérieure (ses émois, affects, sentiments…) ne regarde que soi et que celle des autres ne nous regarde pas ;

5. L'*ancrage individuel*. Tendance à voir sa réalité psychologique sans référence à ses

appartenances catégorielles ou groupales ;

6. La *contractualité*. Tendance à fonder ses relations davantage sur des complémentarités que sur des similitudes.Ces six composants n'épuisent sans doute pas le syndrome culturel individualiste. Notre souci n'était pas d'être exhaustifs mais de poser quelques caractéristiques *sûrement* associées au syndrome individualiste et dont les antonymes soient susceptibles d'avoir à la fois de la signification et une réelle existence empirique. De ce point de vue, les six composants que nous venons de proposer sont adéquats.À l'individualisme au sens restreint nous pouvons clairement opposer le *collectivisme*, c'est-à-dire le primat des objectifs collectifs sur les objectifs individuels. À AS, s'oppose l'*hétérosuffisance*, tendance à considérer les autres comme des ressources disponibles tout aussi valables et acceptables que ses propres ressources. À INT, s'oppose classiquement l'*externalité*, tendance à minimiser le poids causal de l'acteur. À INE, s'oppose le *partage émotionnel,* consistant à trouver naturel de partager avec autrui ses choix de vie, ses émois et sentiments. À ANI répond *l'ancrage catégoriel*, insistance sur les propriétés dont les personnes héritent de leurs appartenances et positions sociales. À CONT enfin, s'oppose clairement le *communautarisme*, cette forme de lien social qui repose sur et dans lequel on recherche les similitudes, et notamment les similitudes catégorielles. Les résultats des recherches reposant sur les deux paradigmes traditionnels de l'approche sociocognitive (paradime d'auto présentation et paradigme des juges) permettent d'abord de conclure :

- en la normativité de trois des six composante étudiés : l'autosuffisance, l'ancrage individuel et l'internalité. Ces trois composants en effet apparaissent comme normatifs au fait
1) qu'ils sont mobilisés dans les stratégies d'auto présentation et
2) que les juges leur attribuent toujours au moins une connotation valorisante, que ce soit l'utilité ou la désirabilité, sans leur attribuer de connotation dévalorisante. - Sur la même base, on peut conclure que l'ISR n'est pas normatif. Peut-être même est-il contre-normatif. Si tel était le cas, il faudrait alors admettre, ce qui peut paraître une étrangeté, que son antonyme conceptuel, le collectivisme, est normatif, ce que nos résultats semblent indiquer. Les sujets (étudiants et salariés) tablent sur le collectivisme pour s'auto présenter de façon favorable. De même, ils trouvent que les personnes tenant des propos collectivistes ont davantage tout pour être aimées que les personnes tenant des propos de l'ISR, sans pour autant penser qu'ils n'ont rien pour réussir dans la vie. Nous nous en tiendrons néanmoins ici à souligner la contradiction potentielle qu'il peut y avoir à ce qu'une doctrine philosophico-politique qui n'a rien de normative (l'individualisme) ait donné son nom à un syndrome culturel plus large, le syndrome culturel individualiste, dont plusieurs composants sont eux normatifs. Les résultats permettent aussi d'apporter des informations qui semblent assez consistantes sur le type de valeur (désirabilité ou utilité) sur lequel reposent ces différents composants.

- Au niveau global, lorsque les cinq dimensions sont compactées, on peut considérer que le SCI est surtout ancré dans la valeur d'utilité sociale, ce qui signifie que sa

valeur repose surtout sur son adéquation aux prescriptions de notre fonctionnement social. D'une part, les personnes tenant des propos « individualistes » sont décrites à l'aide de traits reflétant davantage l'utilité sociale que la désirabilité affective, d'autre part, des personnes caractérisées par leur utilité se voient attribuées plus de propos « individualistes » que les personnes caractérisées par leur désirabilité affective.

- Si l'on s'intéresse maintenant aux composants, les résultats semblent plus complexes. Ils permettent de distinguer trois types de composants.

1. Il semble y avoir d'abord des composants caractérisés essentiellement par leur ancrage dans la désirabilité affective tout en étant dotés aussi bien d'une certaine utilité. C'est le cas des deux composants en rapport avec la différenciation sociale que sont l'**ancrage individuel** et la **contractualité**. Il n'est pas inintéressant de savoir à leur propos, qu'ils sont, contrairement aux autres composants du SCI, attribués à des groupes sociaux davantage caractérisés, dans la pensée sociale, par la désirabilité que par l'utilité, à savoir : les femmes plutôt que les hommes, les professionnels de l'entretien plutôt que les professionnels de la production (Converti, 2001).

2. Il y aurait ensuite les composants caractérisés principalement par leur ancrage dans l'utilité sociale tout en étant aussi bien dotés d'une certaine désirabilité. C'est nettement le cas de l'**autosuffisance** dans les résultats qui viennent d'être présentés, et c'est aussi probablement le cas de l'**internalité**. Ces composants sont aussi ceux qui sont les plus associés aux groupes sociaux caractérisés, dans la pensée sociale, par plus d'utilité que de désirabilité, à savoir les hommes et les professionnels de la production (Converti, 2001).

3. Il y aurait enfin des composants caractérisés principalement par leur ancrage dans l'utilité sociale, mais qui, contrairement aux précédents, sont aussi caractérisés par leur très faible désirabilité sociale. C'est le cas, dans les résultats qui viennent d'être présentés, de l'**individualisme au sens restrei**nt, et le peu que l'on sache à son propos donne à penser que ce devrait être aussi le cas de l'**indépendance émotionnelle**. De tels résultats permettent de préciser le concept de norme sociale de jugement, notamment le lien qui existe entre la normativité et l'une ou l'autre des dimensions de la valeur. Les résultats concernant l'AS d'une part, et l'ANI, d'autre part, semblent attester de l'existence de deux variétés de normes de jugement qui devraient avoir des effets différenciés dans le jugement social.

- L'autosuffisance est le type même d'une norme systématiquement ancrée sur l'utilité. Cette dimension de la valeur y est toujours première même si, en fonction des contextes (population, questionnaire, dispositif expérimental), elle peut donner lieu à plus ou moins de désirabilité. Nous appellerions volontiers de telles normes, des normes de jugement d'utilité.

- L'ancrage individuel serait au contraire le type même d'une norme de jugement systématiquement ancrée sur la désirabilité. Cette dimension de la valeur y est

toujours première même si, en fonction des contextes, elle peut donner lieu à plus ou moins d'utilité. Nous appellerions volontiers de telles normes, des normes de jugement de désirabilité, le mot norme suffisant à dire qu'elles ne peuvent pas se passer d'utilité. Il est probable que ces deux types de normes affectent différemment les jugements sociaux et en particulier que leur pertinence soit relative au contexte social des jugements. Il est probable aussi que leur acquisition ne suive pas des voies parallèles.