Cahiers de Psychologie Politique

N° 5 | 2004
numéro 5 - Juillet 2004

La préférence pour les jugements rationnels

Laurent AUZOULT

Édition électronique :
URL : https://cpp.numerev.com/articles/revue-5/1320-la-preference-pour-les-jugements-rationnels
DOI : numerev_489
ISSN : 1776-274X
Date de publication : 08/07/2004

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

Pour **citer cette publication** : AUZOULT, L. (2004) La préférence pour les jugements rationnels. *Cahiers de Psychologie Politique*, (5). https://doi.org/10.34745/numerev_489

L’objet de la présente communication est d’établir l’existence d’une valorisation des jugements traduisant une rationalité chez les individus. Pour ce faire, nous avons élaboré un questionnaire permettant de mesurer une préférence pour les jugements rationnels, puis nous avons mis en œuvre les paradigmes des juges et d’auto-présentation auprès d’étudiants français. Les résultats confirment nos attentes et permettent d’établir qu’il existe bien une préférence pour les jugements rationnels, fondant une norme sociale de jugement.

Mots-clés :

Introduction

La thématique des normes de jugement rend compte en partie de la construction du système de représentations définissant de manière souhaitable la personne ou plus exactement l’individu, dans nos sociétés libérales. Ainsi, au delà de l’internalité qui concerne la valorisation sociale des explications des renforcements ou des comportements qui accentuent le rôle causal de l’acteur, et bien qu’un portrait prototype soit caricatural, la personne "idéale" peut être définie par son autosuffisance qui traduit la capacité à trouver en soi la possibilité de satisfaire ses besoins et de répondre aux questions que l’on se pose et son ancrage individuel, qui est la tendance à se percevoir et se définir sans référence à des appartenances catégorielles ou groupales(Dubois & Beauvois, 2002).

Toutefois les pôles individualiste/collectiviste ne sont pas les seuls à pouvoir rendre compte de cette représentation. Ainsi, peut-on considérer, que l’individu représente un modèle dont le mode de pensée se veut marqué du sceau de l’autonomie et de la responsabilité mais aussi représente un être « *rationnel et capable de prendre des décisions* » (Aïssani, 2003, p 50). La rationalité semble donc constituer également une composante définissant la modernité de la personne humaine, voire dans certains cas comme un idéal à atteindre (Wach & Hammer, 2003). La question peut donc se poser de savoir si son expression fait, elle-aussi, l'objet d'une valorisation ?

De manière générale, la rationalité fait référence à l’usage de la raison pour explorer l’environnement, élaborer une pensée et mette en œuvre son jugement et ses

conduites. En ce sens, elle s'oppose aux notions de passion, d'impulsion, d'instinct, d'intuition, d'imagination ou de croyance. Plusieurs éléments permettent de considérer la rationalité d'une conduite ou d'un jugement :

- Elle renvoie en premier lieu à l'attitude qui consiste à rejeter *a priori* tout ce qui ne serait justifié par la raison (Drozda-Senkowska, 1995). Cette dimension rend donc compte de la démonstrabilité (on peut parler également de causalité) du jugement. Elle est associée aux notions de justification, d'argumentation ou d'explication.

- La rationalité renvoie également au caractère finalisé du jugement ou de la conduite (Riedl, 1988) : dans ce cas, une certaine cohérence, rendant compte de la stabilité du principe organisant la pensée ou l'action (cf. une ou des raisons), peut être mise en relief dans le jugement exprimé.

- La rationalité renvoie de même, au caractère critique (Petit, 1995) du jugement ou de la conduite, c'est-à-dire au caractère réfléchi de ces dernières.

- Enfin, on associe également la rationalité à la notion d'efficacité : Dans ce cas, il est possible d'envisager une/des préférences en matière de jugement ou de conduite, compte tenu des conséquences inhérentes à chacune des options possibles reliées à ce choix.

Certains éléments permettent déjà de penser que la rationnalité fait l'objet d'une valorisation. En l'occurrence, il semble avéré que dans nos sociétés, une consistance modérée des personnes concernant leurs attitudes entre-elles ou entre ces dernières et leurs comportements, soit l'objet d'une valorisation (Channouf & Mangard, 1997). Ainsi, les personnes sachant se montrer consistantes sont préférées à celles qui ne le sont pas, aussi bien par des enseignants dans le domaine scolaire (Louches, Hugues & Sarrade, 2001) que par des cadres dans le domaine professionnel (Louches, Pansu & Papet, 2001). Dans le cadre des études sur l'internalité, Beauvois, Bourjade et Pansu (1991) observent qu'au sein d'entreprises, les personnes externes peuvent être systématiquement préférées à d'autres, qui bien que se montrant internes, ne le font, que de manière inconsistante. Sur cette dimension, qui renvoie selon nous au second critère désigné ci-dessus, on peut considérer qu'une préférence semble avérée en matière de jugement. Il serait souhaitable dans nos sociétés (*en situation d'évaluation*) d'exprimer un jugement qui traduise le caractère finalisé de notre pensée ou des nos conduites et nous rende, par la même, prédictible et contrôlable.

Dans un cadre plus large, il nous semble que la possibilité d'expliquer ses conduites (en matière de justice, par exemple), la recherche de l'efficacité (dans les organisations, parfois : voir Gangloff, 1996) ou le développement d'un esprit critique (dans le cadre de

l'éducation), puissent être considérés comme des options fondamentales de notre fonctionnement social, ce qui pourrait le cas échéant, fonder la normativité de ces différentes dimensions.

L'objet des deux études présentées ici, sera de mettre en évidence l'existence d'une préférence pour les jugements rationnels (et ceci sans référence explicite à la notion de consistance). Nous élaborerons, dans un premier temps, un questionnaire (QJR) permettant de mesurer la préférence pour les jugements exprimant une rationalité. Puis, nous invoquerons les paradigmes de l'auto-présentation et des juges (voir Dubois, 1994) pour mettre en évidence la valeur associée aux réponses traduisant une rationalité en matière d'opinion ou de conduite. Effectivement, l'existence d'une norme sociale peut être mise en évidence à travers la variation des réponses des personnes en fonction du caractère plus ou moins normatif de la situation dans laquelle ces gens répondent. Il s'agira donc, de demander à des personnes de donner ou non une image positive d'elles-mêmes à travers leurs réponses au QJR ou alors de juger des personnes fictives ayant répondu de façons opposées à ce même questionnaire.

Nous nous attendons à ce que nos sujets répondent de manière « *plus rationnelle* » lorsqu'ils auront à donner une image positive d'eux-mêmes plutôt que lorsqu'ils auront à se présenter négativement (Hypothèse 1) et qu'ils évaluerons plus positivement quelqu'un répondant dans le sens de la rationalité plutôt que de façon a-rationnelle (Hypothèse 2).

Pré-test : Élaboration du questionnaire QJR

Nous avons élaboré un questionnaire (voir en annexe) permettant la mesure de la préférence pour les jugements rationnels. Sa mise en œuvre s'est déroulée sur plusieurs phases. Au final, le questionnaire définitif comporte 14 questions, dont 7 concernent les répondants eux-mêmes et 7 concernant autrui. Par contre, nous n'avons pas pu contrôler complètement la dimension jugement/comportement : 9 questions portent sur des conduites et 5 sur des jugements, ni les sous dimensions dont nous nous sommes servi pour définir la rationalité du jugement (voir introduction ci-dessus). Au niveau psychométrique, on observe une fidélité acceptable : sur une population de 46 étudiant(e)s ayant répondu deux fois à notre questionnaire final, on constate une corrélation test/re-test de 0.75 ($p<0.01$). De même, on constate un alpha de cronbach de 0.77. Les sujets ayant la possibilité de s'exprimer sur une échelle en neuf points, on observe qu'ils ont effectivement utilisé les niveaux extrêmes de réponse (1 et 9) pour chaque question. On observe également une corrélation de 0.71 ($p<0.01$) sur les items pairs/impairs. De plus, nous avons effectué une analyse en composante principale, qui révèle 3 facteurs dont le premier explique 27,2 %, le second 13,2 % et le dernier 11% de la variance.

Enfin, dans le prolongement de notre problématique, nous avons demandé à nos sujets

de répondre au questionnaire de consistance de Channouf et Mangard après avoir répondu à notre questionnaire de rationalité. Nous avons obtenu une corrélation de 0.61 ($p<0.01$) entre les deux échelles : la validité convergente nous semble donc acceptable si l'on considère qu'aucun item de notre questionnaire ne fait référence aux notions de consistance ou de cohérence dans leur formulation.

Étude 1 : Le paradigme d'auto-présentation

Sujets

Les sujets étaient 89 étudiants inscrits en première année de Psychologie. Il s'agissait de 12 hommes et 77 femmes, âgés en moyenne de 19 ans et 7 mois. Leur participation était volontaire et anonyme.

La variable indépendante

La moitié des sujets était priée de répondre au questionnaire de manière à donner la meilleure image possible d'eux-mêmes (consigne d'auto-présentation positive) alors que l'autre moitié des sujets devait remplir le questionnaire en donnant la plus mauvaise image possible (consigne d'auto-présentation négative).

La variable dépendante

La variable dépendante était construite à partir du score moyen des sujets à l'échelle de jugement rationnel.

Procédure

Les sujets étaient sollicités, en amphithéâtre et en début de cours, pour participer à une étude. Les consignes étant indiquées sur le questionnaire qui leur était remis, les étudiants répondaient selon une modalité d'auto-présentation (positive *versus* négative). Puis, l'expérimentateur leur expliquait les buts de l'étude.

Résultats

On observe un effet de la consigne sur la manière dont les sujets ont rempli le questionnaire (voir tableau 1). Effectivement, le score moyen est plus élevé lorsque les sujets avaient pour consigne de donner une bonne image de soi plutôt que lorsqu'ils devaient se montrer sous un jour défavorable ($F(1,87) = 24.52$, $p<0.00004$). Notre première hypothèse est donc vérifiée.

Tableau 1 : Score moyen et écart-type des réponses des sujets au QJR selon la consigne d'auto-présentation.

	Image de soi positive	Image de soi négative
Nombre de sujets	n = 46	n = 43
Score moyen*	m = 5.62	m = 4.32
Ecart-type	s = 0.83	s = 1.55

* sur une échelle en 9 points et sur les 14 items

Etude 2 : Le paradigme des juges

Sujets

Dans cette seconde étude, les sujets étaient, 11 hommes et 63 femmes, étudiants inscrits en première année de Psychologie. Ces derniers étaient âgés en moyenne de 18 ans et 11 mois. Leur participation était volontaire et anonyme.

La variable indépendante

On présentait à la moitié des sujets les réponses d'un individu fictif ayant répondu soit de manière rationnelle (les réponses étant cochées à 2 pour l'item 5 (c'est-à-dire valant 8), 1 (valant 9) pour l'item 12, puis de 7 à 9 pour les autres items : La moyenne globale pour les 14 items est de 8.08) soit de manière a-rationnelle (les réponses étant cochées à 8 pour l'item 5 (c'est-à-dire valant 2), 9 (valant 1) pour l'item 12, puis de 1 à 3 pour les autres items : La moyenne globale pour les 14 items est de 1.92).

La variable dépendante

Les sujets devaient évaluer un individu fictif après avoir pris connaissance de ses réponses. Pour ce faire, ils devaient répondre à 4 questions similaires à celles utilisées par Channouf et Mangard (1: *c'est quelqu'un de bien,* 2: *c'est quelqu'un d'appréciable,* 3: *c'est une personne qui n'est pas sympathique et* 4: *c'est quelqu'un de sérieux*). Le score du troisième item était inversé pour pouvoir être moyenné avec les trois autres (alpha de cronbach de 0.64). Le score moyen sur les quatre items servait donc à valider notre hypothèse. On demandait également aux sujets si la personne fictive était quelqu'un avec qui on pouvait discuter et si on pouvait prédire son comportement.

Procédure

Les sujets étaient sollicités, en amphithéâtre et en début de cours, pour participer à une étude. Les consignes étant indiquées sur le questionnaire qui leur était remis, les étudiants répondaient après avoir lu le profil d'une personne ayant répondu de façon rationnelle ou non. Puis l'expérimentateur leur expliquait les buts de l'étude.

Résultats

On observe (tableau 2) que les sujets ont mieux évalué en moyenne le profil rationnel que le profil a-rationnel ($F(1,72) = 25.82$, $p<0.0001$). Notre hypothèse 2 est donc vérifiée. De plus, les sujets pensent que l'on peut prédire plus facilement le comportement ($F(1,72) = 67.51$, $p<0.05$) et discuter ($F(1,72) = 4.71$, $p<0.05$) avec la personne ayant répondu de façon rationnelle plutôt que de manière a-rationnelle.

Tableau 2 : Score moyen et écart-type* des réponses aux questions permettant d'évaluer la cible selon le caractère rationnel ou non de ses réponses.

	Profil non-rationnel	Profil rationnel
Nombre de sujets	n = 38	n = 36
Moyenne sur les 4 items**	m = 4.15 (*1.59*)	m = 5.88 (*1.30*)
c'est quelqu'un de bien	m = 4 (*2.27*)	m = 5.58 (*1.77*)
c'est quelqu'un d'appréciable	m = 3.81 (*2.24*)	m = 4.97 (*2.18*)
c'est une personne qui n'est pas sympathique	m = 6.13 (*2.44*)	m = 5.63 (*2.30*)
c'est quelqu'un de sérieux	m = 2.65 (*1.71*)	m = 7.33 (*1.89*)
Prédictibilité du comportement	m = 3.05 (*2.56*)	m = 7.52 (*2.07*)
Possibilité de discuter avec la cible	m = 4.02 (*2.73*)	m = 5.30 (*2.30*)

* entre parenthèses

** sur une échelle en 9 points

Discussion

Les résultats obtenus dans ces deux études confirment nos attentes. Ils témoignent de l'existence d'une norme de rationalité, c'est-à-dire une préférence pour les jugements exprimant une rationalité en matière d'opinion ou de conduite, du moins sur notre population et avec notre matériel. En effet, dans la première étude, nos sujets se sont montrés conscients de la valeur associée à un jugement exprimant une rationalité dans une stratégie de présentation de soi. De même, dans la seconde étude, ils ont exprimé une préférence pour une personne répondant dans le sens de la rationalité, c'est-à-dire justifiant sa position, l'organisant selon un principe organisateur, et effectuant de manière critique et réfléchie ses choix. De fait, l'existence d'une telle norme en matière de jugement implique d'autres constatations. Par exemple, il conviendrait d'examiner la distribution de cette norme au regard de divers éléments comme la structure sociale, le champ culturel, mais aussi en fonction de l'âge des personnes. Il pourrait également être judicieux d'examiner les implications d'une préférence allant dans le sens d'une rationalité dans les domaines où s'associent conjointement : prise de décision et évaluation. On pense alors évidemment au domaine politique mais aussi au champ de l'orientation scolaire et professionnelle.

Par ailleurs, nous avons indiqué précedement que la valorisation de la consistance

pouvait trouver son utilité dans la prédictibilité et le contrôle qu'elle apporte à l'évaluateur à propos de l'évalué. Concernant la rationalité, il semble possible de chercher un fondement à un niveau plus global du fonctionnement social. En l'occurrence, nous pensons que cette normativité pourrait trouver un fondement dans la possibilité qu'elle offre, de faciliter l'influence des agents sociaux placés en situation d'évaluation, *ceci du point de vue dominant*. En quelque sorte, elle permettrait, de manière générale, que soient cooptées ou sélectionnées, les personnes dont le jugement indique la possibilité de leur « *faire rendre raison* », ou même le cas échéant de « *se faire une raison* ». A l'appui de cette idée, on peut rappeler que plus les personnes adhèrent à la norme de consistance et plus ils changent dans le sens des actes qui leur sont extorqués (Senemeaud, 2003). La volonté d'exprimer un jugement consistant, eu égard à la nécessité d'agir et de penser selon une finalité, pourrait donc faciliter la soumission librement consentie des agents évalués. De plus, l'expression d'une telle forme de jugement permettrait à l'agent évaluateur de postuler ou prévoir, un contrôle probable des personnes dans un environnement où les évènements sont difficilement maîtrisables et où l'incertitude semble caractériser un aspect idéologique essentiel de notre modernité. Cette recherche de contrôle prévaut d'ailleurs également en matière de causalité du jugement. On sait effectivement, qu'en ce domaine, toutes les explications ne se valent pas. Dans ce dernier cas, l'existence d'une préférence reste subordonnée au respect des positions dominantes et/ou à la préservation explicite du pouvoir (Beauvois, 1976 ; Gangloff, 2000 et 2002) ainsi qu'à la possibilité d'exercer ce pouvoir avec un contrôle faible des agents évalués.

Aïssani, Y. (2003). *La Psychologie Sociale*. Paris: Armand Colin.

Beauvois, J-L. (1976). Problématique des conduites sociales d'évaluation. *Connexions, 19,* 7-30.

Beauvois, J-L., Bourjade, A. & Pansu, P. (1991). Norme d'internalité et évaluation professionnelle. *Revue Internationale de Psychologie Sociale, 4,* 11-28.

Channouf, A. & Mangard, C. (1997). Les aspects socio-normatifs de la consistance cognitive. *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale, 36,* 28-45.

Drozda-Senkowska, E. (1995). *Irrationalités collectives*. Lausanne: Delachaux et Niestlé.

Dubois, N (1994). *La norme d'internalité et le libéralisme*. Grenoble: Presse universitaire de Grenoble.

Dubois, N. & Beauvois, J.-L. (2002). Normes libérales de jugement et individualisme/collectivisme. In J.-L. Beauvois, R.-V. Joule & J.-M. Monteil (Eds.) *Perspectives cognitives et conduites sociales 7.* Rennes: P.U.R.

Gangloff, B. (1996). *Le culte de l'efficacité : un instrument de mystification libérale.* Communication au 9ieme Congrès de l'A.I.P.T.L.F. Sherbrooke.

Gangloff, B. (2000). *Profession recruteur profession imposteur*. Paris: L'harmattan.

Gangloff, B. (2002). L'internalité et l'allégeance, considérées comme des normes sociales : Une revue. *Les Cahiers de Psychologie Politique*. http://www.cahierspsypol.fr.st/

Louches, C., Hugues, C. & Sarrade, P. (2001). Normes sociales, performances et pronostic de la réussite dans les études, *Orientation Scolaire et Professionnelle, 30-4,* 435-447.

Louches, C., Pansu, P. & Papet, J. (2001). Normes de jugement et appréciation du personnel, *Bulletin de Psychologie, 54-3,* 369-374.

Petit, A. (1995). La rationalité. In D. Krambouchner (Ed.) *Notions de philosophie 2.* Paris: Gallimard.

Riedl, R. (1988). Les conséquences de la pensée causale. In P. Watzlawick (Ed.) *L'invention de la réalité*. Paris: Édition du Seuil.

Senemeaud, C. (2003). L'adhésion à la norme de consistance : une nouvelle variable prédictible du changement d'attitude obtenu en situation de soumission forcée. *Revue Internationale de Psychologie Sociale. 2,* 29-73.

Wach, M. & Hammer, B. (2003). La structure des valeurs en France d'après le modèle de Schwartz. *Revue Internationale de Psychologie Sociale. 16(4),* 47-85.