



**HAL**  
open science

## Des raisons relationnelles de l'incohérence des jugements

Alexis Ferrand

► **To cite this version:**

Alexis Ferrand. Des raisons relationnelles de l'incohérence des jugements. *Recherches sociologiques*  
<http://recsoc.anso.ucl.ac.be/>, 2004, XXXV (3), pp.29-43. halshs-00200374

**HAL Id: halshs-00200374**

**<https://shs.hal.science/halshs-00200374>**

Submitted on 16 Jan 2008

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

## Des raisons relationnelles de l'incohérence des jugements

par Alexis Ferrand \*

En admettant que les jugements sont élaborés dans les groupes, et en constatant que des acteurs appartiennent souvent à deux groupes dont les jugements sur un événement sont différents, on doit comprendre comment un acteur peut maintenir deux positions différentes. Le modèle proposé suggère qu'un acteur enregistre à la fois le contenu des jugements et des "marques relationnelles" de ceux-ci qui comportent la nature et l'importance des relations interpersonnelles dans lesquelles ils ont été formulés. C'est parce qu'il pense avec des gens différents que l'acteur peut penser différemment le même événement sans tension cognitive : il est plus socio-logique que logique.

### Introduction

Une sociologie cognitive peut se donner différents types d'objets : elle peut envisager des contenus élémentaires (catégories, stéréotypes, opinions, jugements) ou des contenus complexes formant un propos interprétatif du monde (mythes, croyances, théories profanes, systèmes de représentations, idéologie). Elle peut étudier les matrices qui permettent de produire ces contenus : schèmes cognitifs, structures mentales, opérateurs logiques, attitudes, cadres (*frames*), habitus. Nous centrons ici l'analyse sur "les jugements", et nous les considérons à la fois dans leurs formes substantives qui désignent les contenus des évaluations et dans leurs formes actives qui désignent les processus de production de ces évaluations.

On peut accorder aux jugements trois propriétés théoriques qui leur donnent un intérêt particulier pour l'analyse sociologique : a) ils mobilisent simultanément des descriptions du monde (dire ce qu'est la situation) et des évaluations (dire des préférences) ; b) ils supposent l'existence

---

\* CNRS/CLERSE, Institut de Sociologie, Université des sciences et technologies, Bâtiment SH2, F 59655 Villeneuve d'Ascq, Cedex.

d'acteurs sociaux identifiables qui les énoncent et les endossent <sup>1</sup>. Ce sont notamment des jugements que les acteurs peuvent énoncer lors de protocoles d'enquêtes <sup>2</sup> pour dire ce qu'ils pensent. On évoquera les glissements qui font passer du jugement "personnel" au jugement partagé avec d'autres ; c) ils constituent un des déterminants des pratiques. D'une part nous admettrons que des jugements ne sont émis que par des acteurs pratiquement concernés <sup>3</sup>. Ils peuvent sous cet aspect être distingués des stéréotypes qui sont répandus de manière indistincte dans des populations concernées ou non par l'événement considéré, et dont les incidences pratiques peuvent n'avoir tout simplement pas d'occasion possible de se manifester. D'autre part les jugements permettent — de manière directe ou indirecte — la formulation de prescriptions normatives sur ce que tel acteur doit faire ou penser.

De quelle manière les acteurs produisent-ils des jugements ? Répondre globalement à cette question peut demander une longue discussion ; mais celle-ci empêcherait de développer notre propos qui ne porte que sur un aspect partiel de la question, et nous allons donc procéder par affirmations. Nous reprenons l'hypothèse avancée en 2000 : «Les processus de formation des opinions, des jugements sont intrinsèques aux communications interpersonnelles. Les jugements sont élaborés dans et par le dialogue. Les interactions ont une capacité de production cognitive et normative, et non simplement de transport d'une influence ou d'une information qui seraient "traitées" ailleurs, "dans" l'individu. Le dialogue peut être implicite. En effet, dans une perspective interactionniste, on admet qu'une capacité remarquable de l'esprit est de pouvoir dialoguer avec lui-même comme s'il dialoguait avec un autre. Le dialogue n'est pas exclusivement une situation empirique de discussion entre deux individus qui communiquent physiquement, réellement. Il peut exister comme dialogue silencieux et solitaire "avec un autre soi-même", ou comme imagination d'un dialogue avec un autre. L'individu comme pensée et jugement ne fonctionne que comme individu en débat (effectif ou potentiel) avec autrui <sup>4</sup> » (Ferrand, 2000 :323). On peut justifier cette hypothèse par l'interdépendance pratique des acteurs : c'est parce qu'à l'origine ou à l'horizon de

---

<sup>1</sup> "Le comportement de Pierre est ridicule" ne devient un jugement que lorsqu'il peut être rapporté à un sujet : "Paul dit que le comportement de Pierre est ridicule", ou bien, "ses copains de TD trouvent que le comportement de Pierre est ridicule".

<sup>2</sup> Ainsi on s'intéresse à ce qui peut être obtenu dans cette interaction particulière qu'est un interview demandant à des acteurs de juger des situations, un focus groupe discutant d'une alternative, etc.

<sup>3</sup> Il est évident que nous pouvons entrer ici dans une des ces boucles logiques dont le constructivisme a le secret : "être concerné" est posé théoriquement comme pré-condition du jugement, mais subjectivement "se sentir concerné" ou "ne pas se sentir concerné" sont précisément un premier type de jugement (dont on sait qu'il représente une étape cruciale dans différents processus de changement, notamment de pratiques liées aux risques sanitaires). Nous pensons qu'il faut assumer une position objectiviste dans ce type de démarche et que le chercheur décide, compte tenu des connaissances disponibles, quelles sont les populations "objectivement" concernées par un événement.

<sup>4</sup> Cette production du jugement dans l'interaction n'est pas contradictoire avec l'idée que chacun des acteurs puisse "endosser" le jugement.

l'interaction existe un enjeu commun quelconque que les acteurs construisent leurs jugements dans un processus d'échange. La forme la plus élémentaire de cet enjeu commun peut simplement être la tendance psychologique à la recherche d'approbation, mais il peut aussi s'agir d'enjeux complexes pour des actions communes.

Pour produire des jugements il faut aussi mobiliser des références cognitives et normatives. Or nous rencontrons ici la difficulté que représentent la diversité "culturelle" de la société et la possibilité qu'un acteur appartienne à des groupes hétérogènes.

## I. La diversité des "cultures" et des "groupes"

Appelons "cultures" des ensembles de catégories et de normes plus ou moins systématisés. Appelons "groupe", au sens microsociologique, un ensemble d'acteurs caractérisé par la structure des relations qu'ils entretiennent entre eux et par le partage d'une culture. Il est admis qu'au sein d'une société on rencontre des cultures (ou "sous-cultures") différentes, mais que, dans les différents domaines de leur existence (travail, résidence, vie familiale, engagements, etc.), les acteurs appartiendraient à des groupes culturellement plutôt similaires. Ceux qui appartiendraient simultanément à des groupes culturellement différents seraient minoritaires, ce serait notamment ceux qui sont engagés dans des processus de mobilité statutaire ou géographique. Cependant cette restriction n'est pas évidente. Les objets que nous avons analysés nous ont montré que les appartenances simultanées d'un acteur à des groupes porteurs de "cultures" différentes sont fréquentes. Dès l'instant où, à l'écart des spécialisations de la discipline en fonction des "domaines" de la vie sociale (sociologie de la famille, du travail, etc.), on considère la socialisation globale des acteurs, on constate qu'ils sont, au cours de la vie quotidienne, toujours insérés dans des groupes variés, et que ceux-ci ont (souvent) des cultures différenciées<sup>5</sup>.

Si nous admettons la définition circulaire qui énonce qu'appartenir à un groupe, c'est être en relation avec des gens qui pensent de la même manière<sup>6</sup> et si nous admettons qu'un acteur peut appartenir à des groupes aux cultures variées, nous devons en déduire que cet acteur pense de manière différente selon les groupes au sein desquels il entre en relation avec des partenaires chaque fois différents : d'un côté l'acteur est en relation avec des gens qui pensent "jaune", et il pense jaune avec eux,

---

<sup>5</sup> L'observation empirique des réseaux personnels permet de reconstruire la variété des appartenances où les acteurs ont l'occasion de former des relations et d'analyser la "totalité" plus ou moins intégrée formée par ces relations. On a, par exemple, étudié ainsi la sociabilité dans une banlieue de classes moyennes (FERRAND A., 1985). Nous avons pu faire les mêmes constats en étudiant les relations de confiance sur la vie affective et sexuelle (FERRAND A., MOUNIER L., 1993,1998).

<sup>6</sup> Claude Flament écrit ainsi qu'une représentation sociale «est un ensemble organisé de cognitions relatives à un objet, partagées par les membres d'une population homogène par rapport à cet objet» et il reconnaît la circularité de cette définition (FLAMENT C., 1994b, p.37).

d'un autre côté il est en relation avec des gens qui pensent "bleu", et il pense bleu avec eux.

Que signifie penser "jaune" et penser "bleu" ? Soit il s'agit de penser des choses différentes. Les groupes sont le plus souvent fonctionnellement spécialisés : que le même acteur pense différemment avec ses collègues, ses voisins, ou ses camarades tient largement au fait qu'il est conduit à penser à des choses différentes. Ces pensées s'organiseraient dans sa tête en petits ensembles de cognitions plus ou moins intégrés. Ces manières de penser spécialisées qui accompagnent les différentes appartenances micro-sociales d'un acteur présentent le plus souvent des traits communs qui caractérisent alors "l'unité" d'une culture ouvrière, professionnelle, ou autre.

Soit penser "jaune" et penser "bleu" signifie qu'un acteur a deux manières différentes de penser une même chose, qu'un acteur a deux manières de définir et de juger un même événement. C'est à cette configuration particulière que ce bref texte est consacré, et il examine quelle organisation mentale des cognitions peut être compatible avec ce genre de double jeu. Pour simplifier la discussion, nous n'examinerons qu'un cas typique : celui où les groupes auxquels l'acteur appartient ne se recoupent pas, et donc où ses relations sont spécifiques à chacun des groupes concernés.

## **II. Comment le "marquage" relationnel des jugements permet la non-contradiction**

C. Guimelli définit ainsi les représentations : «Il s'agit donc de l'ensemble des connaissances, des croyances, des opinions partagées par un groupe à l'égard d'un objet donné» (Guimelli, 1994). Plus loin il précise la genèse d'une représentation qui est sociale «d'abord parce qu'elle est le résultat d'un ensemble d'interactions sociales spécifiques [...] elle est générée collectivement [...] elle est partagée par les individus d'un même groupe et, de ce fait, elle marque la spécificité de ce groupe et contribue à le différencier des autres» (*Op.cit.* :12-13). Dans les représentations que des acteurs se forment "d'un objet", ou d'un événement, l'analyse peut distinguer un "noyau central", commun à tous, et qui seul «définit l'homogénéité du groupe». On a ici un modèle :

[un groupe ⇔ une représentation, caractérisée par son noyau central]

Mais C. Flament, dans sa contribution au même ouvrage, formule diverses hypothèses pour compléter ce modèle (Flament, 1994a :85 et sv.) qui permettraient d'admettre qu'il n'existe pas qu'un noyau, qu'un seul centre, mais plusieurs, et que la représentation d'un objet peut être conçue comme multipolaire. Cette éventualité est elle-même dépassée à partir des résultats de Katérellos relatifs aux représentations que des instituteurs en ZEP<sup>7</sup> mobilisent pour décrire et juger leurs élèves. Ces instituteurs disposeraient de deux systèmes (disons, pour faire vite, l'un libéral moderne,

---

<sup>7</sup> Zone d'éducation prioritaire.

l'autre plus autoritaire) qui fonctionnent de manière telle que «presque tout comportement d'un élève peut, selon le contexte, être interprété par l'une ou par l'autre référence pédagogique [...] ». Il y aurait donc deux systèmes de représentation. Ces deux systèmes portent sur les mêmes événements, cruciaux pour les acteurs puisqu'il s'agit de leur pratique professionnelle, et ils n'induisent pas les mêmes jugements. Comment peuvent-ils cohabiter ? C. Flament indique : «les deux systèmes coexistent sans contradiction car c'est l'un ou l'autre qui est activé selon les contextes». Il importerait de préciser ce que l'auteur entend par «selon les contextes» ; dans notre présentation, nous dirons «selon le groupe concerné» et nous imaginons un modèle qui suppose toujours [un groupe  $\Leftrightarrow$  une représentation], qui, décliné pour deux groupes différents, donne

[groupe A  $\Leftrightarrow$  représentation "a"]

[groupe B  $\Leftrightarrow$  représentation "b"]

de sorte qu'un même acteur appartenant à ces deux groupes pourra mobiliser la représentation "a" ou "b" du même objet selon qu'il se trouvera conjoncturellement inséré dans le groupe A ou dans le groupe B <sup>8</sup>.

Comment, mentalement, un acteur peut-il maintenir deux jugements ayant des contenus différents sur le même événement, si nous supposons que cet acteur n'est ni débile ni schizophrène ?

Nous pouvons expliquer que cette différence de jugement ne soulève pas de difficulté si nous supposons que ce ne sont pas seulement les contenus des jugements qui sont enregistrés mentalement, mais aussi les marques des relations où ils ont émergé. C'est parce que les conditions sociales différentes des jugements ont été enregistrées que la non-cohérence des contenus également enregistrés reste "logiquement" tolérable. Expliquons ceci.

Nous avons supposé que les interactions ont une capacité de production cognitive et normative, et non simplement de transport <sup>9</sup> d'une influence ou d'une information qui seraient "traitées" ailleurs, "dans" l'individu. Les jugements sont donc à la fois dans les consciences des acteurs et dans les relations qui les unissent. Mais, comme nous l'avons indiqué dans les définitions liminaires, les jugements guident les pratiques et participent aux engagements réciproques des acteurs. Ils ne peuvent donc avoir une existence limitée à la durée des discussions entre les partenaires ; ils doivent être durables, enregistrés et mémorisés pour peser sur le déroulement continu des pratiques. Dans la mesure où les relations en tant que telles

---

<sup>8</sup> Un modèle qui admet l'existence de deux représentations du même objet doit se prononcer sur ce qui fait activer l'une plutôt que l'autre. La solution proposée ici fait des insertions relationnelles de l'acteur la cause de la bascule de l'une à l'autre.

<sup>9</sup> On veut insister ici sur le fait que le dialogue re-produit les significations. Ce n'est jamais un simple transfert. Comme l'exprime D. Sperber : «Les représentations tendent à être transformées plutôt qu'exactement reproduites, à chaque fois qu'elles sont transmises [...] La reproduction exacte d'une représentation mentale par le moyen de la communication est [...] un cas limite de transformation, la transformation zéro [...]» (SPERBER D., 1994, pp.127-128).

n'ont pas de mémoire, ce sont bien les acteurs qui enregistrent mentalement les jugements. Comment s'opère cet enregistrement?

Une première hypothèse considère que le jugement est un contenu cognitif qui, au moment d'être enregistré, se détache du processus relationnel qui lui a donné naissance. Disons que chaque acteur retiendrait la conclusion de la discussion pour en faire une idée "à lui", et l'intégrerait dans le stock de "ses" jugements, de "ses" idées. Nous préférons retenir une seconde hypothèse et considérer que tout jugement formé dans une relation reste marqué par cette origine, c'est-à-dire que le jugement est à la fois un contenu lié à un événement particulier du monde et le marquage de ce contenu par la relation où cet événement a été discuté, défini, évalué, jugé. L'enregistrement mental du jugement ne porte pas simplement sur la "conclusion" des interactions, mais mémorise aussi des caractéristiques du processus de discussion lui-même : quels partenaires étaient engagés dans la discussion, et quels soutiens ou quelles pressions relationnelles ont-ils exercés<sup>10</sup>. En ce sens, un jugement serait de manière indissociable un contenu proprement cognitif et des marques des relations qui en ont assuré l'émergence et qui en assurent la stabilité<sup>11</sup>.

Comment définir une "marque" relationnelle qui serait apposée au contenu d'un jugement ?

- a) Elle est issue de la représentation que l'acteur se forme de son réseau relationnel. Un acteur "voit" les relations dans lesquelles il est directement, et parfois indirectement, inséré. Les approches en terme de *cognitive networks* ont produit des résultats qui rendent crédible la spécificité de cette représentation (Krackhardt, 1987).
- b) Cette représentation de son propre réseau n'est pas un simple inventaire, une carte neutre. L'acteur évalue ses relations et les dote de "poids relatifs" qui manifestent l'importance plus ou moins grande qu'elles ont pour lui. Ces "poids relatifs" sont évalués d'une part en termes de substituabilité<sup>12</sup> dont rendent compte les théories de l'investissement et de l'échange social (Sprecher, 1988 ; Blau, 1964 ;

---

<sup>10</sup> Cette hypothèse reçoit un soutien empirique fort des expériences psychosociologiques qui montrent la plus ou moins grande stabilité des changements d'opinions selon la nature du processus relationnel qui a entraîné ce changement d'opinion (cf. par exemple : DOISE W., 1982, p.106 et sv.). Par contre, nous donnons à l'idée de marquage relationnel d'une cognition un sens beaucoup plus faible que celui développé par W. Doise (DOISE W., 1993, p.127 et sv.) qui voit — de manière assez piagetienne — dans les normes d'interaction relationnelle les bases à partir desquelles sont appris certains raisonnements logiques.

<sup>11</sup> On trouve dans Moscovici l'idée symétrique que le lien à l'objet doit être compris comme composante du lien social : «Au lieu de nous concentrer sur la question de comprendre ce que signifie être "un individu engagé dans le fait de penser", nous devons essayer de comprendre ce qui constitue un "groupe ou une société engagés dans le fait de penser" [...] Ceci signifie, de plus, donner la priorité aux liens intersubjectifs et sociaux plutôt qu'aux liens avec l'objet. En d'autres mots, le lien avec l'objet est une partie intrinsèque du lien social et doit donc être interprété dans ce cadre» (MOSCOVICI S., 1986, p.71).

<sup>12</sup> Une relation est d'autant plus importante pour un enjeu donné que l'acteur n'envisage pas d'alternative possible pour la remplacer, ou alors seulement avec des coûts très importants.

Emmerson, 1972) et, d'autre part, en termes de position des relations dans la structure sociométrique du réseau personnel.

- c) Une marque existe lorsque le jugement est défini (de manière parfois explicite, parfois non consciente, mais effective) comme partagé avec des partenaires spécifiques au sein du réseau relationnel de l'acteur.
- d) Une marque existe lorsque l'importance du jugement est définie par le "poids relatif" de la ou des relations concernées.

Le marquage relationnel fait qu'un jugement n'est pas enregistré comme LE jugement de l'acteur, mais comme un jugement émis par des partenaires spécifiques et par l'acteur. Si l'acteur était seul à penser le même événement, une fois "jaune", une fois "bleu", il se mettrait en contradiction avec lui-même. Dans la mesure où deux jugements sont enregistrés comme partagés par deux séries de partenaires différents, ce sont ces ensembles d'acteurs qui endossent les jugements et qui pensent différemment.

Cette hypothèse générale suppose un niveau cognitif des jugements, et un niveau cognitif spécifique des représentations du réseau personnel. Chacun de ces niveaux a ses propres règles de fonctionnement. On ne peut concevoir une marque relationnelle comme une sorte de qualité ou d'attribut qui appartiendrait en propre au niveau des jugements ; il faut plutôt la penser comme un lien cognitif entre les deux systèmes.

La représentation du réseau personnel enregistre (de manière plus ou moins réductrice) les échanges que l'acteur développe avec différents partenaires, les anticipations et les stratégies propres à ces échanges, mais aussi les expériences passées des relations gratifiantes ou décevantes, les apprentissages réalisés. C'est une manière d'enregistrer quelques caractéristiques importantes et cruciales des pratiques quotidiennes de l'acteur lorsqu'il mobilise son "capital social". Les "poids relatifs" des différentes relations expriment la manière dont l'acteur perçoit certaines d'entre elles comme à la fois très nécessaires et très peu substituables dans la poursuite de sa vie sociale et de ses activités pratiques. Et ce sont les contraintes propres aux échanges sociaux de différents types de ressources qui sont prises en compte pour évaluer ces "poids relatifs", de sorte que l'acteur n'a que des marges de manœuvre limitées pour accroître ou diminuer l'importance qu'il doit donner à un jugement qu'il partage avec tel ou tel type de partenaire <sup>13</sup>.

Par exemple, nous avons situé ce texte dans une hypothèse où l'acteur appartiendrait à deux groupes et "saurait" que ses deux catégories de par-

---

<sup>13</sup> Cette définition ne laisse pas l'acteur libre de modifier les "poids relatifs" de ses différentes relations, c'est-à-dire, dans la formulation adoptée par E. Lazega, de hiérarchiser les relations dont il peut attendre «en priorité une validation ou une approbation pour son action», sinon sur le long terme par une transformation lourde de l'organisation globale des échanges dans son réseau (LAZEGA E., 2003). Sa marge de manœuvre essentielle réside dans la possibilité de ne pas s'engager dans un processus de jugement avec telles ou telles relations ("on n'aborde pas les sujets qui fâchent") et de spécialiser et ségréger ses relations selon des consensus variés.



tenaires ne se fréquentent pas (les jaunes et les bleus ne se connaissent pas). L'acteur enregistre qu'il juge un certain événement parfois "avec les jaunes" et parfois "avec les bleus" et que ces deux jugements vont rester séparés. De plus, c'est parce qu'il donne un "poids relatif" égal à son appartenance "jaune" et à son appartenance "bleue" qu'il maintient ces deux jugements.

### **III. La force d'un jugement minoritaire : conviction ou marquage relationnel**

Imaginons la même hypothèse où les "bleus" et les "jaunes" ne se connaissent pas, mais supposons que les relations avec ces deux catégories de partenaires ont des "poids relatifs" très différents : par exemple, les relations de l'acteur avec les "jaunes" seraient non substituables, comporteraient des échanges liés à divers domaines de la vie de l'acteur<sup>14</sup>, et ces échanges seraient importants, alors que les relations avec les bleus auraient des caractéristiques inverses. Cette différence de poids implique que l'acteur sache que le jugement "bleu", s'il l'adopte localement dans le groupe "bleu", est très peu caractéristique de ses engagements relationnels importants, de son "personnage social", de sorte qu'il peut refuser de l'adopter, en s'affirmant "jaune" parmi les "bleus". C'est ce que la psychosociologie appelle une position minoritaire dans un groupe. La notion de marquage relationnel permet de reformuler quelques caractéristiques des rapports "minorité/majorité".

Pour cela il convient de distinguer deux niveaux d'analyse. D'une part, un niveau d'analyse factuelle des interactions. À ce niveau, on compte, dans un contexte donné, des acteurs qui émettent le jugement "jaune" et ceux qui émettent le jugement "bleu". Au terme de la comparaison arithmétique la plus simpliste, ceux qui sont relativement les moins nombreux sont décrétés minoritaires. D'autre part, un niveau de reconstruction théorique des marquages relationnels des jugements en présence. Si on admet que les jugements des acteurs sont marqués par les relations au sein desquelles ils ont été formulés, on doit construire la confrontation des jugements dans un contexte donné en leur attribuant les "poids" que leur ont conférés les partenaires (*hic et nunc* invisibles) avec lesquels ils ont été formés. Ces partenaires "invisibles" dans l'interaction factuelle sont importants parce qu'ils constituent les investissements et les forces relationnelles attachés aux évaluations que l'acteur peut émettre.

Cette reconstruction fait de chaque acteur en présence non seulement un dispositif cognitif interagissant avec ses semblables, mais aussi une sorte de représentant des partenaires avec lesquels il a élaboré ses jugements. Ces partenaires sont en quelque sorte ses alliés engagés dans la confronta-

---

<sup>14</sup> Ce qu'on appelle une relation "polyvalente" ou "multiplexe" dans le vocabulaire de l'analyse de réseaux.

tion cognitive ; il peut, en certaines occasions, les invoquer explicitement pour donner du poids au jugement qu'il défend, passant de la formule "je pense que" à la formule "nous pensons que". Cette reconstruction implique une évaluation des forces relationnelles des jugements qui est fort différente de celle évoquée au niveau factuel (un acteur, une voix) et qui peut tout simplement en inverser les conclusions : des acteurs arithmétiquement minoritaires dans un contexte donné peuvent introduire dans une confrontation de jugements des forces relationnelles plus puissantes que ceux qui sont apparemment majoritaires.

L'idée est bien que les acteurs débattent et confrontent leurs jugements "en ayant à l'esprit", même si c'est de manière le plus souvent non explicite, les partenaires avec lesquels ils se sont forgé les jugements ou les opinions qu'ils soutiennent, et l'importance que ces partenaires ont pour eux-mêmes. Du point de vue subjectif de l'acteur qui avance un jugement dans la controverse, la conviction, la constance, la force, avec lesquelles il va défendre sa position ne doivent pas être comprises comme des caractéristiques caractérielles, morales, ou comportementales, mais comme les expressions de leur poids relationnel.

Du point de vue des protagonistes de la controverse, l'acteur est perçu et catégorisé en fonction des informations dont il dispose sur ses appartenances, et donc sur ses ressources relationnelles pertinentes relativement au débat (sur son "capital social" mobilisable). Le poids que ces protagonistes accordent aux jugements de l'acteur est conditionné par la manière dont ils se représentent les relations au sein desquelles cet acteur a pu forger le jugement qu'il défend devant eux. Un déficit d'information des protagonistes sur la qualité des relations de l'acteur peut produire des quiproquo dévastateurs : la majorité sûre d'elle et arrogante voyant soudainement ses positions dévaluées parce que l'acteur minoritaire "cite ses sources", "abat ses cartes", manifestant que ses jugements sont marqués par des relations compétentes, reconnues, puissantes est soudain minorisée<sup>15</sup>.

Une remarque permet d'éclairer l'apport de la notion de marquage relationnel d'un jugement.

La psychosociologie de l'influence a toujours reconnu que l'importance plus ou moins grande de la compétence, du prestige, du pouvoir, etc., des acteurs était un attribut qui explique pour partie qu'ils soient plus ou moins influents. Au lieu d'invoquer l'effet de ces attributs, le marquage relationnel des jugements met en jeu l'effet des positions des acteurs dans des réseaux relationnels (positions telles qu'eux-mêmes et les protagonistes les conçoivent), et par là l'effet des ressources auxquelles ils peuvent accéder. On peut dire que, d'un point de vue théorique, le marquage relationnel "ne fait que" déplacer l'imputation causale : l'effet supposé de

---

<sup>15</sup> Cette situation peut être créée de toute pièce par un bon manipulateur qui fait croire dans un débat que le jugement qu'il avance est partagé par des relations importantes qu'il peut citer, affirmation dont les protagonistes ne peuvent vérifier à l'instant ni la consistance ni la véracité.

certain attributs des acteurs est remplacé ici par l'effet des attributs de leurs partenaires de jugement. Les jugements des acteurs ont du poids s'ils sont "bien entourés".

#### **IV. Opérationnalisation empirique**

##### **A. Les jugements d'un acteur en compagnie de différents partenaires**

Dans le cas d'appartenances simultanées à des groupes hétérogènes, on doit donc abandonner l'idée que l'acteur ait "un" jugement sur un événement et on doit représenter théoriquement ses prises de position par une combinatoire particulière de jugements sur un même événement. Chaque jugement de cette combinatoire est "pondéré" par son marquage relationnel qui lui donne un poids, une importance relationnelle plus ou moins grande. De manière opératoire, la combinatoire de jugements d'un acteur peut être décrite sous forme de "proportions de jugements" <sup>16</sup> : sur un même événement, la combinatoire de jugements d'un acteur peut être "70% jaune et 30% bleu". Lorsque cet acteur est parmi les "jaunes", ses positions apparaissent comme 100% "jaunes", de même, lorsqu'il est parmi les "bleus", ses positions apparaissent comme 100% "bleues". Mais la structure cognitivo-relationnelle de cet acteur dont la description cherche à rendre compte est toujours bipolaire : "70% jaune et 30% bleu". Certains types de questionnaires demandant d'exprimer des degrés d'accord ou de désaccord avec des jugements variés correspondent à une première approximation de ce type de démarche si des propositions soumises à évaluation sont clairement contradictoires, sans que ceci soit trop apparent dans la logique de réponse que va adopter l'enquêté. Mais ces questionnaires ne saisissent rien des marquages relationnels des évaluations de ces propositions contradictoires.

Pour cela, une tentative méthodologique a semblé prometteuse : elle consiste — en infraction avec les recommandations méthodologiques de la profession qui visent plutôt la "neutralité" de la situation d'enquête — à demander à un acteur de se prononcer comme ci-dessus sur des séries de jugements, mais en compagnie d'un de ses proches appartenant à une catégorie définie par le chercheur, puis, quinze jours après, à documenter le même questionnaire en compagnie d'un autre proche appartenant à une catégorie un peu similaire, un peu différente (Taze, 2003). Le questionnaire permet d'enregistrer le degré d'accord du tiers présent avec la position adoptée par l'enquêté. Une recherche est en cours pour améliorer cette procédure et l'utiliser pour comprendre les tensions et les contradictions dans les jugements relatifs à l'infection par le VIH comme maladie et

---

<sup>16</sup> Cette pondération simple rend mal compte des propriétés sociométriques structurales du réseau. Mais elle est un premier pas intéressant.

comme processus social et sexuel de contamination <sup>17</sup>. Ceci permet d'enregistrer de manière classique comment, lors d'une passation, un acteur peut se prononcer de manière favorable sur des propositions "logiquement" contradictoires ou peu compatibles. Mais ceci permet surtout d'enregistrer comment les réponses d'un acteur peuvent être modifiées par le tiers, invité non seulement à être présent lors de la réponse aux questions, mais aussi à exprimer son propre avis sur l'avis de l'enquêté. En fonction des hypothèses que nous venons de développer sur le marquage des jugements, nous supposons que la comparaison des réponses fournies donne un aperçu des éventuelles différences entre les jugements impliqués par l'appartenance que l'acteur partage avec le premier partenaire et les jugements impliqués par l'appartenance que l'acteur partage avec le second partenaire <sup>18</sup>.

## B. Le conformisme vis-à-vis du tiers ou de l'enquêteur

Chacun connaît l'interrogation méthodologique classique sur la manière dont les enquêtés répondraient à des enquêteurs, notamment les hypothèses relatives aux tentatives de l'enquêté de se conformer à une idée qu'il se formerait de ce qu'il serait socialement convenable de répondre, soit en général, soit compte tenu de sa position sociale relativement à celle de l'enquêteur <sup>19</sup>. La méthode présentée ci-dessus introduit de manière centrale l'interaction avec un tiers, un proche significatif de l'enquêté. Il n'est pas interdit de penser que cette interaction relègue au second plan l'interaction avec l'enquêté et minimise les effets supposés de "conformisme" général des réponses <sup>20</sup>.

Ceci ne diminue pas les "flottements" ou les "incohérences" des réponses produites par les enquêtés, mais a l'avantage considérable de les constituer comme faits observés intégrés dans la théorie du processus de réponse, qui n'est autre que la théorie centrale elle-même de production des jugements. Si on veut caricaturer, la méthode ci-dessus construit comme objet sociologique central ce que des puristes considéreraient comme un artefact d'enquête.

---

<sup>17</sup> Thèse au sein de l'École doctorale de sciences économiques et sociales de l'Université Lille 1, et du laboratoire CNRS-Clersé, soutenue par l'ANRS (Agence Nationale de Recherche sur le Sida).

<sup>18</sup> Cette procédure s'inspire des protocoles qui enregistrent des discussions entre deux répondants formant un couple dans la mesure où elle donne une place à un partenaire et observe l'effet de ce tiers (KELLERHALS J. *et al.*, 1986, KELLERHALS J. *et al.*, 1988). Par contre, elle n'observe pas la dynamique du débat et des échanges d'arguments entre ces deux acteurs. De même on ne cherche pas pour l'instant à régler la question des "poids" des relations tels que l'acteur peut les évaluer.

<sup>19</sup> Position de l'enquêté qui, sauf à ne travailler que sur le monde ouvrier, a souvent des chances d'être un peu ou très supérieure à celle de l'enquêteur (PINÇON M., PINÇON-CHARLOT M., 1997).

<sup>20</sup> Les analyses du conformisme des enquêtés doivent régler un problème qui est sociologiquement très délicat : comment identifier la norme supposée désirable. Dans le cadre de l'enquête sur les comportements sexuels en France, les chercheurs de l'équipe ACSF (Analyse des comportements sexuels en France) ont longuement débattu pour savoir si la réponse normativement valorisée pour un homme est de dire qu'il se masturbe, beaucoup, un peu, ou jamais !

L'approche des jugements proposée ici inviterait, dans le cas d'un protocole classique d'enquête, à se demander a) si l'enquêté assimile l'enquêteur à un membre d'un de ses groupes d'appartenance, auquel cas il mobilise effectivement un jugement préexistant, fût-il minoritaire dans sa combinatoire, ou bien b) s'il produit de toute pièce un jugement *ad hoc* qui vient enrichir sa combinatoire <sup>21</sup>.

## Conclusion

Nous avons examiné dans ce texte des processus qui peuvent conduire un acteur à émettre deux jugements différents, éventuellement contradictoires, sur le même événement. L'appartenance d'un acteur à des groupes "culturellement" différents peut l'amener à penser tantôt d'une manière, tantôt d'une autre, selon le groupe et les partenaires avec lesquels il interagit. En supposant que les jugements sont produits dans les interactions, nous suggérons que l'enregistrement mental d'un jugement comporte de manière indissociable à la fois un contenu (une évaluation) et une marque relationnelle qui indique la relation interpersonnelle dans laquelle ce jugement a été formé, l'importance de cette relation dans le réseau de l'acteur. Même si deux jugements portent sur le même événement, les processus de jugement sont socialement et relationnellement hétérogènes, ce qui conduit les contenus des évaluations à ne pas être cohérents. Considérer alors théoriquement l'acteur lui-même comme "incohérent", ce serait penser qu'il pense de manière unifiée et sollipsiste ; or il pense de manière variée avec des autrui différenciés : l'hétérogénéité de ses appartenances est l'aune de sa cohérence.

Cette formulation présente deux intérêts principaux.

- a) Elle permet la prise en compte systématique des rapports entre minorité et majorité dans "un groupe". Elle redéfinit ces rapports et dépasse à la fois le comptage simpliste des opinions majoritaires et l'évaluation des caractéristiques statutaires de membres qui leur donneraient plus ou moins d'influence. Le marquage relationnel d'un jugement fait que l'acteur qui l'émet implique tacitement ou invoque explicitement le poids des relations — souvent hors groupe — où il a adopté ce jugement. Cette implication possible dans les débats au sein du groupe de relations hors groupe oblige à affaiblir la tautologie que nous avons provisoirement admise (groupe A  $\Leftrightarrow$  représentation "a"), et donne d'emblée toute leur importance à des "dissensions" socialement induites comme processus de changement des jugements dans un groupe (Moscovici/Doise, 1992).

---

<sup>21</sup> L'enquêté imaginant que l'enquêteur a peu de chance de recouper ses appartenances, on peut supposer qu'il pensera "en toute indépendance", éventuellement assez loin des pensées habituelles qu'il formule avec ses relations habituelles.

b) Elle permet également une prise en compte systématique des effets des situations de multi-appartenances à des groupes “culturellement” hétérogènes. Par exemple, l’analyse des combinatoires de jugements sous forme de “proportions de jugements” que nous avons proposée ci-dessus offre une explication assez économe de mouvements “d’opinion” importants. Des basculements n’apparaissent importants que parce que, le plus souvent, l’expression sociale des jugements réduit la combinatoire de chaque acteur à une expression unique<sup>22</sup>. S’il y a une “vague” altermondialiste ou réactionnaire, ce n’est pas parce que des acteurs se mettraient à avoir de manière nouvelle et soudaine des jugements altermondialistes ou réactionnaires à la place de leurs anciens jugements. La théorie suggérerait qu’ils présentaient déjà auparavant des combinatoires comportant minoritairement des jugements altermondialistes ou réactionnaires. Les poids relationnels de ces jugements se sont simplement relativement accrus entraînant des basculements d’équilibre de ces combinatoires, et non leurs transformations radicales.

Pour simplifier cette première formulation, nous nous sommes situé dans le cas particulier d’un acteur dont les appartenances seraient purement ségréguées. Nous n’avons pas discuté les cas d’interconnaissance entre ces appartenances : ceux-ci présentent des implications particulières, mais on pourrait montrer qu’elles ne remettent pas en cause les hypothèses de base avancées ici. De plus, nous n’avons pas analysé en détail la question du “conformisme de façade ou de convenance” : que dire des cas où des acteurs n’émettent un jugement que pour se conformer, alors que, dans leur “for intérieur”, ils penseraient d’une manière différente ? Nos hypothèses permettent de sortir d’une vision à forte connotation morale qui distingue d’un côté une “vérité vraie”, personnelle, intériorisée, de l’acteur (sa vraie identité individuelle, ses vraies valeurs, etc.) et de l’autre côté des conformismes de façade arrachés par des contraintes sociales externes. Le for intérieur de l’acteur est pour nous composé également de jugements qui sont produits dans une logique de conformisme et d’échange de ressources et de contraintes. Mais ces jugements résultent de relations spécifiques : le for intérieur est un ensemble de jugements produit dans des interactions particulièrement fortes, rares, comportant peu ou pas d’alternatives. La force des convictions intimes d’un acteur ne traduit pas principalement des qualités intellectuelles, morales ou caractérielles, mais la force des quelques relations avec lesquelles il partage ces convictions.

---

<sup>22</sup> Dans le champ électoral, les scrutins qui autorisent des votes nominatifs montrent bien comment des acteurs “panachent” leurs appréciations. L’interprétation courante a trop tôt fait de réduire ceci aux qualités “personnelles” des candidats : selon notre modèle, les électeurs expriment aussi de cette manière, dans l’isoloir, la pluralité fondamentale de jugements qu’ils tirent de la pluralité de leurs appartenances.

### RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- BLAU P.M.,  
 1964 *Exchange and Power in Social Life*, New York, John Wiley.
- DOISE W.,  
 1982 *L'explication en psychologie sociale*, Paris, PUF.  
 1993 *Logiques sociales dans le raisonnement*, Neuchâtel, Delachaux et Niestlé.
- EMMERSON R.M.,  
 1972 "Exchange Theory. Part II. Exchange Relations, Exchange Networks and Groups as Exchange Systems", in BERGER J., ZELDITCH M., ANDERSONS B., Eds, *Sociological Theories in Progress*, Vol.II, Boston, Houghton-Mifflin.
- FERRAND A.,  
 1985 *Amis et Associés*, Rapport de recherche pour la MER et le Plan Construction, Paris, CESOL.  
 2000 "Effets des structures des réseaux de discussion sur la production des réputations", in SCHWEYER F.-X., CRESSON G., Dir., *Les usagers du système de soins*, Rennes, ENSP, pp.313-332.
- FERRAND A., MOUNIER L.,  
 1993 "Paroles sociales et influences normatives", in SPIRA A., BAJOS N., Groupe ACSF, Dir., *Les comportements sexuels en France*, Paris, La Documentation Française, pp.171-179.  
 1998 "L'influence des réseaux de confiance sur les relations sexuelles", in BAJOS N., BOZON M., FERRAND A., GIAMI A., SPIRA A., Dir., *La sexualité aux temps du Sida*, Paris, PUF, pp. 255-304.
- FLAMENT C.,  
 1994a "Aspects périphériques des représentations sociales", in GUIMELLI Ch., Dir., *Structures et transformations des représentations sociales*, Paris, Delachaux et Niestlé, pp.85-115.  
 1994b "Structure, dynamique et transformation des représentations sociales", in ABRIC J.C., Dir., *Pratiques sociales et représentations*, Paris, PUF, pp.37-57.
- GOFFMAN E.,  
 1973 *La mise en scène de la vie quotidienne*, T.1, T.2, Paris, Minuit, 1973 (1959).
- GUIMELLI Ch., Dir.,  
 1994 *Structures et transformations des représentations sociales*, Paris, Delachaux et Niestlé.
- KELLERHALS J., COENEN-HUTHER J., LAZEGA E., MODAK M., TROUTOT P.Y., VALENTE L.,  
 1986 *Les formes de l'équité dans les échanges familiaux : analyse d'une structure normative*, Genève, Travaux du CETEL, 27.
- KELLERHALS J., COENEN-HUTHER J., MODAK M.,  
 1988 *Figures de l'équité*, Paris, PUF.
- KRACKHARDT D.,  
 1987 "Cognitive Social Structures", *Social Networks*, Volume 9, Issue 2, pp.109-134.
- LAZEGA E.,  
 2003 "Rationalité, discipline sociale et structure", *Revue française de sociologie*, 44, 2, pp.305-329.

- MOSCOVICI S.,  
1986 "L'ère des représentations sociales", in DOISE W., PALMONARI A., Dir.,  
*L'étude des représentations sociales*, Neuchâtel, Delachaux et Niestlé.
- MOSCOVICI S., DOISE W.,  
1992 *Dissension et consensus*, Paris, PUF.
- PINÇON M., PINÇON-CHARLOT M.,  
1997 *Voyage en grande bourgeoisie : journal d'enquête*, Paris, PUF.
- SPERBER D.,  
1994 "L'étude anthropologique des représentations : problèmes et perspectives",  
in JODELET D., Dir., *Les représentations sociales*, Paris, PUF, pp.115-130.  
1996 *La contagion des idées*, Paris, Odile Jacob.
- SPRECHER S.,  
1988 "Investment Model, Equity, and Social Support Determinants of Relationship Commitment", *Social Psychology Quarterly*, 15, 4, pp.318-323.
- TAZE S.,  
2003 *Structures de discussion et cognitions. Les transformations des représentations sociales relatives au Sida*, Mémoire de DEA en sociologie, Lille 1.