

Horowitz et al (1951) : Amitié et présomptions d'opinions

Soumis par Stephane Desbrosses

L'un des objectifs de la psychologie sociale est de déterminer le fonctionnement mental quotidien en société. Théories et expériences ont pu montrer depuis longtemps, que l'homme est un être social, qu'en tant que tel, il développe des facultés lui permettant d'interagir avec autrui. L'une de ses plus importantes capacités : la faculté de construire une représentation d'autrui...

Cela lui permet notamment d'anticiper les réactions de cet autre, et ses pensées. Car bien que nous n'ayons accès directement à la pensée de nos congénères, nous ne pouvons nous empêcher d'en tenter une approche par déduction. Qu'un homme vous dise ceci ou cela, vous chercherez dans la majorité des cas la raison de ses paroles ou de ces comportements. Les raisons, l'origine, les causes. Nous avons toujours besoin de raisons...

C'est ainsi qu'après quelques minutes passées avec un inconnu, nous allons nous forger une image intérieure de celui-ci. Nous aimons également classer : tel individu paraîtra sympathique, tel autre, à éviter... 5 minutes suffisent généralement à se donner un avis et classer une personne dans nos catégories. Une fois classée, nous aurons alors accès à un modèle de cette personne, qui nous permettra d'anticiper, de deviner, parfois sur la base de critères très peu pertinents, la manière dont il va réagir. Nous avons peur de ce qui est inconnu. Etablir une image de la pensée d'autrui nous rassure. Pour la construire, nous irons même jusqu'à y ajouter les traits manquants, dont nous n'avons objectivement aucune connaissance. Si nous aimons une personne, nous lui prêterons des traits aimables, inversement si nous ne l'aimons pas, et ce, en dépit du fait qu'au final, nous n'ayons aucun renseignement tangible sur ces traits manquants.

A cet égard, l'expérience de Horowitz, Lyons et Perlmutter (1951) est révélatrice de ce mécanisme : il s'agissait pour des personnes, d'évaluer les opinions d'autres personnes, qu'ils ne connaissaient presque pas, sur des sujets divers et d'actualité.

Pour cela, les auteurs invitèrent plusieurs personnes à discuter entre eux pendant une heure et demi, de sujets d'actualité principalement. Mais la discussion restait libre, et les avis des uns sur les autres se forgeaient doucement au rythme des conversations. Toutes les personnes testées ne se connaissaient aucunement entre elles avant l'expérimentation.

Une fois la discussion achevée, on invitait alors chacune de ces personnes, dans l'anonymat, à donner leur sentiment quant aux différents participants. Pour cela, on leur fournissait une échelle simple, à plusieurs valeurs, partant de "franchement antipathique" à "franchement sympathique", en parcourant toutes les possibilités se trouvant entre ses valeurs.

On demandait ensuite à chaque personne d'exprimer son avis sur une seconde échelle (de "pas du tout d'accord" à "tout à fait d'accord") sur divers sujets d'actualité, non-évoqués lors de la discussion entre participants.

On demandait enfin à chaque personne, d'estimer, sur la même échelle d'accord/pas d'accord, les avis qu'auraient les autres participants. Objectivement, il y'avait peu de moyens de connaître l'avis de personnes sur des sujets sensibles, après seulement une heure et demi de discussions en groupe...

Et c'est bel et bien ce que montra l'expérience : toutes les personnes se trompaient plusieurs fois lorsqu'elles essayaient de deviner l'avis des autres participants. Mais curieusement, la comparaison des estimations et des affinités de chaque participant, révéla un mécanisme flagrant : lorsqu'une personne trouvait très sympathique l'un des participants, cette personne estimait dans la majorité des cas, que le participant sympathique aurait à peu de chose près les mêmes avis qu'elle sur les sujets d'actualité. Inversement, chaque personne semblait penser qu'un personnage antipathique aurait des avis opposés aux siennes.

Autrement dit, on pense spontanément que des personnes qui nous paraissent sympathiques ont les mêmes opinions et valeurs que nous mêmes. Et l'on pense à l'inverse que les personnes antipathiques ne partagent pas du tout nos opinions.

Cette expérience fut construite en référence à un modèle, la théorie de l'équilibre cognitif de Heider. Dans la première partie de l'expérience, les personnes établissent des relations d'eux mêmes par rapport aux autres ("je trouve cette personne-ci sympathique, mais cette personne là m'est antipathique").

Dans la deuxième partie de l'expérience, lorsque l'on demande aux personnes d'exprimer des opinions sur des sujets d'actualité, ces personnes établissent des relations d'eux même par rapport à ces sujets. Les auteurs ont ainsi amenés chaque personne à établir deux types de relations : tel participant me paraît sympathique ou antipathique; "Tel sujet à mon accord ou non".

A partir de ces seules relations, chaque personne va anticiper la relation qui ferme le triangle selon le bon équilibre :
- Si l'on aime une personne et que l'on est d'accord avec un sujet donné, alors la personne que l'on aime, sera également d'accord. Si on n'est pas d'accord avec ce sujet, alors, cette personne ne sera pas d'accord.

- Inversement, si l'on trouve antipathique une personne et que l'on est d'accord avec un sujet donné, on pensera que la personne antipathique ne sera pas d'accord avec ce sujet. Que l'on ne soit pas d'accord avec un autre sujet, et la personne antipathique sera d'accord avec celui-ci.

Ainsi construisons-nous les représentations d'autrui, arbitrairement, selon un mécanisme de pensée intuitif et subjectif. Nous pensons que les personnes que l'on aime pensent comme nous, que les personnes que l'on n'aime pas ont des opinions contraires, tout cela, sur des bases aussi peu solides que des présomptions... Et l'on continue de s'étonner quand les événements nous montrent que l'on se trompe... Source : Cours de psychologie sociale - Dijon