

Aspects normatifs dans l'auto-présentation : conformisme langagier et évaluation personnalologique

Odile Camus

► To cite this version:

Odile Camus. Aspects normatifs dans l'auto-présentation : conformisme langagier et évaluation personnalologique. Premier Congrès International de Psychologie Sociale en Langue Française, UQAM-Montréal, Aug 1996, Montréal, Canada. hal-02532050

HAL Id: hal-02532050

<https://hal-normandie-univ.archives-ouvertes.fr/hal-02532050>

Submitted on 8 Apr 2020

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.

Odile CAMUS-MALAVERGNE
PRIS, UFR de Psychologie
Université de Rouen
76821 Mont-Saint-Aignan Cédex.
France

Aspects normatifs dans l'auto-présentation : conformisme langagier et évaluation personologique

RESUME

Cette recherche expérimentale propose une opérationnalisation du *contrat de communication*, pour montrer le caractère normatif des régularités discursives.

Dans le cadre d'une enquête, des étudiants témoignent de leurs difficultés d'orientation, certains pour le rectorat, d'autres pour un journal universitaire. A partir des caractéristiques distinctives des deux corpus, on construit deux discours-types, soumis à l'évaluation d'autres sujets placés dans la même situation contractuelle que les producteurs : le locuteur du discours-type « rectorat » est mieux évalué par les évaluateurs « pour le rectorat » que par les évaluateurs « pour un journal », et inversement pour le locuteur du discours-type « journal ». Le traitement évaluatif différencié des deux discours n'est pas exactement symétrique dans les deux situations.

MOTS-CLEFS

Conformisme langagier - Contrat de communication - Evaluation personologique - Production et interprétation discursives - Normes langagières.

ABSTRACT

This experiment proposes an operational frame to studying the *communicational contract*, in order to examine the normative feature of discursive regularities.

Several students in interview testify to their orientation problems, some for the rectorate, others for a students' journal. By the peculiarities of the two corpus, we construct two sample discourses, which are evaluated by another subjects in the same contractual situation as the producers : the speaker of the sample discourse « rectorate » is over-valued by the rectorate's subjects, and under-valued by the journal's subjects, and inversely with the sample discourse « journal ». The distinctive evaluation of the two discourses is not exactly symmetrical in the two situations.

KEY WORDS

Speech conformity - Communicational contract - Personological evaluation - Discourse production and comprehension - Speech norms.

Aspects normatifs dans l'auto-présentation : conformisme langagier et évaluation personnalologique

Introduction

L'objectif de la recherche présentée ici est *a priori* modeste : montrer que la notion de contrat de communication, et son corollaire, celle de normes psycho-socio-langagières, ont un substrat empirique.

Les composantes du contrat de communication

Toute activité de communication s'inscrit dans un certain cadre, défini par un domaine de la pratique sociale sur lequel les sujets communiquant disposent de connaissances supposées partagées ; ces connaissances, qui sont en partie (ré)élaborées en commun au cours de l'échange, orientent les inférences pour co-construire la signification discursive. Ce traitement inférentiel impliquerait trois niveaux ou composantes (voir Charaudeau 1989, et la reformulation qu'en propose Chabrol 1994, 28sq.) : un premier niveau (situation d'action), où se déterminent les finalités en rapport avec les statuts et rôles psycho-sociaux ; un second niveau (situation de communication), où se définissent les moyens de l'action (stratégies et rôles communicationnels) ; et un troisième niveau, celui des comportements discursifs, plus ou moins contraint par les deux premiers dans la mesure où les caractéristiques actionnelles et communicationnelles suscitent des attentes à l'égard des réalisations discursives - même si c'est à ce niveau que la marge de manoeuvre du locuteur se manifeste.

Schématisation cognitive ou « contrat » ?

Le contrat se définit donc par un ensemble de « contraintes » sur la production discursive. Modèle (au sens psycho-social) de référence, ou simple cadre cognitif destiné à compenser les défaillances du « code » de la langue, dont la polysémie (la « flexibilité sémantique », diront les cognitivistes) semble la caractéristique principale ?

La notion de contrat peut tout d'abord se défendre dans la mesure où le cadre en question lie les partenaires de la communication : les « contraintes » sont négociées tout au long de l'échange, *via* les choix discursifs et les ajustements réciproques. En effet, il s'agit pour le locuteur de construire un projet de sens, i.e. de pouvoir anticiper l'activité inférentielle de son interlocuteur, donc l'effet produit par son discours, et pour l'interprétant de supposer qu'il infère « correctement » l'effet visé par le locuteur, et notamment de s'identifier ou au moins d'identifier le destinataire construit dans et par le discours du locuteur, en même temps que l'énonciateur mis en scène lui fournit la matière discursive pour se représenter le sujet empirique producteur du discours (voir Charaudeau 1983, 37sq.).

En d'autres termes, il y a contrat parce qu'il y a enjeu, notamment pour les identités psycho-sociales des partenaires de la communication et finalement pour la définition des rapports sociaux (Voir par exemple Ghiglione, Trognon, 1993, 213sq.). Cependant, la notion ne se défend complètement que si l'on en montre la dimension fondamentalement normative.

Le contrat comme cadre normatif

Dire que le contrat est un cadre normatif, c'est dire que les rôles communicationnels et les comportements discursifs qui en découlent sont non seulement attendus du fait de la définition de la situation, mais aussi et surtout *requis*. En fait, la recherche sur le contrat de

communication s'alimente essentiellement de la mise en évidence de *régularités* dans les productions, en rapport avec les domaines de la pratique sociale et les types de communication dans lesquels elles s'inscrivent. En d'autres termes, si l'existence de *pratiques* communicationnelles et discursives ne fait plus de doute, on est en droit de s'interroger sur le statut de ces pratiques : s'agit-il de simples régularités comportementales, ou bien obéissent-elles à des *normes* ?¹ La définition du concept de norme ne fait pas l'objet d'un consensus, comme le souligne Dubois (1994) ; ses propositions pour caractériser le concept et le distinguer clairement de concepts voisins seront retenues ici ; en particulier, la norme se distingue de la pratique sociale en ce qu'elle repose sur une attribution de *valeur*, laquelle renvoie à l'*utilité sociale*.

Le conformisme langagier

Définir le contrat comme cadre normatif, c'est donc supposer que les caractéristiques contractuellement attendues des discours sont socialement désirables et donc conduisent à une évaluation positive de leur producteur, tandis qu'un discours s'écartant par trop du contrat, socialement indésirable et donc déviant, sera sanctionné par une dévaluation de son producteur.

Des phénomènes de conformisme langagier, c'est-à-dire de modification d'un comportement discursif, en réponse à des pressions sociales explicites (par exemple interruption, reformulation) ou plus ou moins diffuses (conduisant par exemple à la réalisation d'une auto-correction, qui peut éventuellement avoir été initiée par autrui), pour l'adapter aux exigences normatives de la situation, ont été finement décrits dans le domaine du travail social par Chabrol (*op.cit.*) : la production discursive des éducateurs se construit en référence à un modèle idéal défini par l'intertexte de « l'éducation nouvelle », et celui qui s'en écarte trop - non pas tant dans le « quoi dire » que dans le « comment dire » - est rappelé à l'ordre.

On essaiera ici non plus de décrire le conformisme à l'oeuvre au cours d'interactions dialogiques attestées, mais de montrer expérimentalement qu'une production discursive donnée, dans un contexte thématique donné, est perçue comme conforme ou non conforme suivant les caractéristiques contractuelles de la situation.

Opérationnalisation

Le contrat en production

A partir d'un même contrat très général délimitant le propos référentiel : une enquête auprès de la population étudiante sur les problèmes d'information et d'orientation dans les études, on a supposé que les sujets construiraient une représentation de la situation et plus particulièrement de sa finalité et de ses enjeux (niveau de l'action) en fonction de sa *significativité sociale* ; on a donc opposé une situation de forte significativité, dans laquelle le demandeur-destinataire de l'enquête est le Rectorat, et les enquêtés étudiants sont socialement repérés, à une situation de faible significativité, avec un demandeur-destinataire Journal Universitaire et des enquêtés anonymes ; comme attendu, les discours produits par les enquêtés différaient notablement dans l'une et l'autre situation (Voir Camus-Malavergne, Chabrol, 1996) : du point de vue de l'organisation discursive, le témoignage dans les deux cas s'inscrit dans un schéma narratif et s'apparente, par la mise en scène du locuteur comme agent principal, à l'autobiographie ; mais :

- en situation « Rectorat » [R], le groupe d'appartenance est mis à distance (« L'étudiant ») ; la référence à un étudiant-modèle, actif dans sa recherche d'information, laquelle aboutit de façon satisfaisante, bon étudiant, très intéressé par ses études et finalement peu inquiet quant aux débouchés, est omniprésente, en même temps que le locuteur, tant par la culpabilisation que par le désengagement notamment énonciatif, avoue n'être pas forcément « le bon étudiant », celui qu'il fallait interviewer.

- en situation « Journal Universitaire » [JU], le locuteur se met en scène comme porte-parole de son groupe d'appartenance et de ses revendications à propos des structures destinées à informer dont l'efficacité est remise en question ; un jeu subtil entre forte personnalisation du discours et présence très marquée du « Nous » permet à ce locuteur de présenter son expérience personnelle comme naturellement représentative, tout en se distinguant de la masse, comme un bon leader.²

Le contrat en interprétation

Reste à savoir si ces régularités observées en production sont effectivement contractuelles ; dans ce cas, des sujets placés dans la même situation mais en position d'interprétant devraient valoriser les productions conformes et dévaloriser les productions non conformes - ce qui suppose bien évidemment qu'ils construisent de la situation une représentation comparable à celle des sujets producteurs.

On a donc construit deux discours-types (voir Annexe) à partir de l'analyse précédente, l'un présentant les caractéristiques des productions JU, et l'autre, celles des productions R. Ces deux discours sont soumis à des sujets étudiants, les uns (n = 24) en situation d'enquête pour le Rectorat, et socialement repérés, et les autres (n = 24) en situation d'enquête pour un Journal Universitaire, et anonymes. Il est demandé à ces sujets d'évaluer successivement chacun des deux témoignages et leur producteur.³

Variables indépendantes

La première VI est constituée par la situation faite aux enquêtés : significativité sociale, forte (R) vs faible (JU). La deuxième VI recouvre les caractéristiques discursives du témoignage que les enquêtés doivent évaluer : typiques d'un discours R, vs JU.

On a donc 2 situations supposées de conformité langagière, c'est-à-dire d'adéquation entre caractéristiques discursives et caractéristiques situationnelles, et deux situations de non conformité⁴, mais elles ne sont pas équivalentes dans la mesure où les pressions normatives en significativité sociale forte sont d'autant plus importantes que les sujets sont socialement repérés (situation-type où l'émission d'un jugement conforme ne manifeste que le suivisme), tandis qu'en situation JU, les sujets se sentent probablement plus libres de leur jugement en même temps qu'ils ignorent davantage ses déterminismes situationnels⁵.

Variables dépendantes

Elles sont constituées par les traits caractérisant le locuteur et son discours, traits que les sujets sont invités à noter sur des échelles en 7 points (-3 à +3)⁶ ; on examinera, pour chaque trait :

- la note sur le discours R

- la note sur le discours JU

- la différence entre les deux ($d = \text{note R} - \text{note JU}$, dont la valeur sera positive lorsque $R > JU$ et négative dans le cas inverse ; on s'intéressera aussi à la différence moyenne, en valeur absolue, entre les deux jugements), cet indice permettant d'intégrer dans une même analyse les données issues des 4 situations expérimentales, d'une part, et d'autre part de neutraliser pour partie les effets potentiels du contrat sur le comportement de notation des sujets (par exemple, effets de « désengagement » modérant les jugements en contrat R ; sur le comportement de notation, voir Camus-Malavergne, 1991, 257sq.). On aurait pu préférer une comparaison directe entre les deux discours (laquelle n'est ici demandée qu'à la fin du questionnaire, et les sujets n'ont pas la possibilité de revenir en arrière), mais on aurait ainsi induit la différenciation que l'on pose en hypothèse, outre un contrôle conscient des sujets plus important dans l'appréciation de ces différences.

1. les qualités du discours : *sincère, représentatif, convaincant, intéressant*.

2. les traits personnologiques du locuteur⁷. Les traits proposés ont été retenus en raison de leur pertinence relativement à la situation (i.e. spontanément attribués par des sujets, en situation

équivalente, ayant à dresser le portrait d'un étudiant producteur de ce type de témoignage), mais aussi parce que leur orientation et leur pesanteur évaluative ont été préalablement testées (voir Camus-Malavergne, *op.cit.*). La liste comporte 7 qualités (de la plus à la moins évaluative : *sociable, créatif, calme, décidé, travailleur, réaliste, convaincu*) et 7 défauts (du plus au moins évaluatif : *pessimiste, influençable, passif, anxieux, immature, réservé, fragile*).

3. L'évaluation d'ensemble du discours (note moyenne aux 4 qualités) et du locuteur, cette dernière *via* plusieurs indices qui, bien qu'intercorrélés, ne sont pas équivalents, en particulier du fait d'un traitement différent des qualités et des défauts (Camus-Malavergne, *op.cit.*) : note moyenne donnée aux qualités, note moyenne donnée aux défauts, nombre de qualités attribuées, nombre de défauts attribués, indice global mettant en rapport les deux précédents.

4. Un jugement de nature émotive est ensuite demandé dans les termes suivants : « Vous sentez-vous proche de cet étudiant ? » ; les sujets répondent également sur une échelle. Ce jugement n'est évidemment pas à confondre avec les précédents, lesquels se définissent en rapport à la valeur, c'est-à-dire la désirabilité sociale (voir Dubois, *op.cit.*, 30sq.) des conduites.

5. Enfin, les sujets émettent un jugement de préférence. Le choix de l'un ou de l'autre témoignage est nécessaire en tant qu'indice global, directement observé et non construit par le chercheur, de l'orientation appréciative d'ensemble de l'impression construite. Mais il est aussi problématique en ce que la question, délibérément vague, (« Lequel de ces deux témoignages préférez-vous ? »), peut mobiliser tant des critères évaluatifs que des critères affectifs. Une justification du choix, demandée par une question ouverte, devrait permettre de préciser ces critères.

Hypothèses

H1. On suppose le discours R conforme à la situation R, et le discours JU conforme à la situation JU. Dans les deux situations, le discours conforme et son producteur devraient donc être mieux évalués que discours et locuteur non conformes.

H2. Cela dit, suivant la situation, des dissymétries entre processus de gratification évaluative du locuteur conforme et processus de sanction du locuteur non conforme sont probables.

2a. En effet lorsque le contrôle social est explicite, comme en situation R, on est en droit d'attendre des sujets une relative clairvoyance normative, ou tout au moins une prise de conscience partielle des déterminismes externes du comportement (voir note 5) ; dans ce cas, évaluation du discours et évaluation du locuteur pourraient ne pas être interdépendantes ; la responsabilité de son discours sera d'autant moins attribué au locuteur que celui-ci est conforme.

2b. En même temps, toujours en situation de forte significativité sociale, le déviant devrait être moins dévalué qu'en situation de faible significativité sociale, ce parce qu'un déviant ne peut être sanctionné personnologiquement que si la norme est plus ou moins ignorée en tant que telle ; plus précisément, les sujets en contrat R sont plus susceptibles d'identifier la déviance que les sujets JU.

H3. La note traduisant le sentiment de proximité devrait dans l'ensemble être corrélée aux divers indices évaluatifs : dans ce type de contrat, plaçant les sujets en situation d'évaluateurs de témoignages, elle ne peut que dépendre de l'évaluation. Malgré ce qui peut apparaître comme un biais, on devrait observer une relative dissociation entre jugement affectif et jugement évaluatif lorsque les sujets ont conscience que l'évaluation contractuellement requise d'eux est soumise à un contrôle social et par conséquent ne reflète pas forcément exactement leur sentiment profond, soit en situation R, tandis que les sujets JU se montreront nécessairement cohérents dans la production de jugements qu'ils supposent entièrement déterminés par leurs caractéristiques propres.

Résultats

1. Les caractéristiques attribuées

- Certains traits ne discriminent ni les locuteurs, ni les groupes ; ainsi, dans tous les cas le discours est jugé *intéressant*, et le locuteur *sociable*, un peu *créatif*, *convaincu*, *non passif*, *non réservé*, *non influençable*.

- D'autres traits discriminent les locuteurs mais non les groupes : le discours JU est jugé plus *sincère* et plus *convaincant* que le discours R, et son auteur plus *anxieux* que le locuteur R et, dans une moindre mesure, moins *calme* et plus *fragile* (Tableau 1).

- Enfin, discours et situation des sujets interagissent pour déterminer les attributions suivantes : caractère *représentatif* du discours, non discriminant dans le groupe R, tandis que les sujets du groupe JU jugent le discours JU très *représentatif* et le discours R non ; *travailleur* et *réaliste*, faiblement attribués par les sujets R de façon non différente aux deux locuteurs, caractérisent pour les sujets JU le locuteur JU et non le locuteur R ; *décidé*, qui pour les sujets R caractérisent davantage le locuteur R que le locuteur JU, tandis que c'est l'inverse pour les sujets JU ; *immature* est noté plus faiblement par les sujets R pour caractériser le locuteur R que pour caractériser le locuteur JU, et inversement en situation JU ; et dans une moindre mesure, *pessimiste* est attribué au locuteur JU par les sujets R et non au locuteur R, tandis que les sujets JU ne l'attribuent pas davantage à l'un qu'à l'autre (tableau 2).

Les deux locuteurs sont donc bien caractérisés différemment suivant la situation contractuelle des sujets ; au-delà de la différence évaluative, qui sur l'ensemble des traits discriminants favorise toujours le locuteur conforme, certaines différences portent sur des dimensions sensibles du contrat : par exemple, être *réaliste* et produire un discours *représentatif* seraient requis dans un contrat JU, tandis que les traits *décidé* et *non pessimiste* seraient plus attendus dans un cadre R.

Mais un tel constat requiert la prudence dans la mesure où le traitement différentiel des deux discours varie d'un groupe à l'autre : les sujets R sur l'ensemble des traits distinguent moins les deux locuteurs (écart moyen, sur l'ensemble des échelles, entre notes R et notes JU : 1.38, $s = 0.38$) que les sujets JU (écart moyen : 1.85, $s = 0.61$; F s. à .0026, Prob (effet vrai > | 0.22 |) = .95)⁸. On ne saurait donc examiner l'hypothèse d'une sanction du déviant sans confirmer préalablement qu'au-delà des attributions particulières faites sur les locuteurs, l'orientation évaluative globale de l'impression construite est bien telle qu'attendue.

2. Les indices évaluatifs

Les résultats sur ces indices sont présentés en tableau 3 : quel que soit l'indice considéré, l'évaluation est plus positive dans la situation où le discours est conforme que dans la situation inverse. On notera néanmoins que la note moyenne donnée aux « défauts » est moins discriminante que les autres indices. De plus, la différence entre groupes tient davantage au locuteur R, primé par les sujets R et sanctionné par les sujets JU, qu'au locuteur JU dont l'évaluation dans les deux groupes ne diffère que peu.

3. Le sentiment de proximité et le jugement de préférence

Au premier abord, le jugement de proximité entre soi et le locuteur paraît redondant avec les indices évaluatifs : les sujets R disent se sentir plus proches du locuteur R que du locuteur JU, et inversement pour les sujets JU. Et là encore, c'est le jugement sur le locuteur R qui différencie le mieux les deux groupes (tableau 4).

Un examen plus minutieux des résultats sur le jugement de proximité montre cependant que la relation qu'il entretient avec l'évaluation est complexe (tableau 5) : non problématique pour les sujets JU qui se sentent proches d'un locuteur évalué positivement, il n'en va pas tout à fait de même pour les sujets R qui, face au locuteur R, dissocient ces deux aspects de leur jugement, et finalement se sentent d'autant moins proches de ce locuteur qu'ils l'auront jugé parfait ! Pour ce qui est des sujets en situation JU, s'ils n'opèrent pas une

telle dissociation, on relève néanmoins que les corrélations entre note sur l'échelle « proche » et indices évaluatifs sont plus faibles face au locuteur R que face au locuteur JU.

La seule dimension sur laquelle pour les sujets des deux groupes sentiment de proximité et évaluation positive corrélient fortement et similairement est celle relative aux caractéristiques du discours ; mais, comme on le voit en tableau 5, si ces caractéristiques sont fortement liées à celles attribuées au locuteur en situation JU, la relation est moins importante en situation R face au locuteur JU et devient presque nulle face au locuteur R.

Quand, en fin de questionnaire, on demande aux sujets de choisir le témoignage qu'ils « préfèrent », on ne doit donc pas s'étonner de ce que la situation R, génératrice d'un conflit affectif entre l'admiration suscitée par un locuteur finalement étudiant modèle et la distance que l'on ressent entre soi et lui, ne produise pas de préférence unanime, tandis que la situation JU produit une forte majorité de choix pour le locuteur JU (tableau 6).

Discussion-conclusion

L'aspect normatif du contrat de communication, appréhendé *via* la prime vs sanction évaluatives d'un locuteur conforme vs déviant, est apparu ici de façon non équivoque ; l'hypothèse à l'origine de ce travail se trouve donc créditée.

Mais les effets du contrat ne sauraient être appréhendés uniquement en termes de contenu évaluatif, dans la mesure où le processus semble lui-même affecté, et s'avère plus complexe encore que ne le laissait entendre H2 : si évaluation du locuteur et évaluation du discours sont effectivement indépendantes en groupe R face au discours conforme (H2a), il serait trop hâtif de conclure que ces mêmes sujets sanctionnent moins la déviance et gratifient plus la conformité que les sujets JU, qui feraient plutôt l'inverse (H2b), dans la mesure où la différence dans l'évaluation des deux locuteurs est toujours plus faible en R qu'en JU.

On ne juge pas *suivant les mêmes critères* en fonction du contrat. Ainsi, comme supposé (H3), jugement évaluatif et jugement affectif paraissent dissociés en groupe R et non en groupe JU, mais cette « dissociation » ne s'observe que sur le locuteur conforme (donc ici R), d'une part, et d'autre part, il s'agit d'une relation négative, non d'une indépendance.

Pour mieux saisir les critères du jugement, et en même temps les finalités et enjeux propres à chacune des deux situations, plusieurs analyses complémentaires s'imposent :

- comparer, dans les deux groupes, les caractéristiques du locuteur choisi, quel qu'il soit - on a déjà vérifié que celui-ci est dans l'ensemble le mieux évalué des deux ; mais il semblerait - traitement en cours - que :

- les sujets R qui choisissent le locuteur R l'évaluent globalement positivement, tandis que les qualités de son discours ne sont pas déterminantes.

- les sujets R qui choisissent le locuteur JU seraient *a contrario* sensibles aux qualités de son discours, en même temps que son évaluation psychologique globale est plutôt négative.

- les sujets JU qui choisissent le locuteur R apprécient tant son discours que ses traits psychologiques.

- les sujets JU qui choisissent le locuteur JU s'appuient essentiellement sur les qualités de son discours.

- examiner les réponses aux questions ouvertes posées aux sujets pour qu'ils justifient leur jugement de préférence. Un examen rapide de ces réponses inciterait à utiliser, pour leur analyse, le même cadre que celui de l'analyse en production (voir Camus-Malavergne, Chabrol, *op.cit.*). En effet, les sujets qui choisissent le locuteur R se justifient en le désignant comme « modèle à suivre », pour « faire prendre conscience de la réalité aux étudiants ignorants » : ce discours est donc perçu comme édifiant - le contrat R exigerait bien une production discursive édifiante ; tandis que le choix du locuteur JU s'appuie sur le sentiment de proximité, explicité notamment en termes d'accord (« Je pense comme lui »). Au-delà du

contenu de ces réponses, on peut relever les nombreuses occurrences de « les étudiants » dans les réponses R, tandis que les réponses JU sont fortement personnalisées (énonciation élocutive, notamment d'appréciation et d'opinion).

Ces convergences entre caractéristiques discursives en production et en interprétation sont peut-être la concrétion d'une « inter-subjectivité » phénoménologique, que l'empirisme jusqu'à présent peine à cerner, alors même que le contrat de communication est défini par ses promoteurs à l'intersection de ces deux processus.

Et, d'un point de vue cognitif, le rôle hautement probable de ces inférences évaluatives dans la représentation textuelle construite par un sujet suggère qu'il est difficile, voire inepte, de chercher la signification ailleurs que sur ses lieux de production.

NOTES

1. de même que Searle critique l'usage du terme de « règles » à propos des ainsi nommées « règles conversationnelles » qui pour Sacks, Schegloff et Jefferson, régissent les tours de parole, en leur refusant un statut *explicatif* (il s'agit pour lui de régularités, et le modèle est descriptif). On trouvera dans Ghiglione, Trognon, *op.cit.*, 128sq., un compte-rendu de ce débat.
2. La production discursive en JU à cet égard constitue une bonne illustration de ce que Codol a décrit en termes de « Conformité supérieure de Soi ».
3. L'ordre de présentation des témoignages est bien entendu contrôlé - inversé pour la moitié des sujets de chaque groupe.
4. Je réserve le terme de conformisme au *processus*, par lequel un individu passe d'un *état* de non conformité à un état de conformité.
5. Cette description de la situation s'appuie sur une approche beauvoisienne du libéralisme.
6. L'ordre dans la liste est contrôlé.
7. En ce qui concerne l'attribution personologique, la perspective adoptée ici est celle de Beauvois, 1984.
8. Cet effet s'observe particulièrement sur les caractéristiques attribuées aux discours.

Références citées

- BEAUVOIS J.L., 1984, *La psychologie quotidienne*, PUF, Paris.
- CAMUS-MALAVERGNE O., 1991, *Langage et inférences personologiques : la construction de l'identité du locuteur*, Thèse de Doctorat, Université de Caen.
- CAMUS-MALAVERGNE O., CHABROL C., 1996, L'enquête informative : le rôle de la significativité sociale, *Cahiers de linguistique sociale*, 28-29.
- CHABROL C., 1994, *Discours du travail social et pragmatique*, PUF, Paris.
- CHARAUDEAU P., 1983, *Langage et discours. Eléments de sémio-linguistique*, Hachette, Paris.
- CHARAUDEAU P., 1989, Le dispositif socio-communicatif des échanges langagiers, *Verbum XII-1*, 13-25.
- DUBOIS N., 1994, *La norme d'internalité et le libéralisme*, Presses Universitaires de Grenoble.
- GHIGLIONE R., TROGNON A., 1993, *Où va la pragmatique ? De la pragmatique à la psychologie sociale*. Presses Universitaires de Grenoble.

Tableau 1
Traits discriminant les locuteurs

		Locuteur R	Locuteur JU
Discours <i>sincère</i>	moy s	+1.27 1.12	+2.08 0.99
		F s. à .0007 Prob (effet vrai > 0.44) = .95	
Discours <i>convaincant</i>	moy s	+0.73 1.12	+1.46 1.17
		F s. à .0058 Prob (effet vrai > 0.31) = .95	
Locuteur <i>calme</i>	moy s	+1.13 1.08	+0.60 1.27
		F s. à .0203 Prob (effet vrai > 0.16) = .95	
Locuteur <i>anxieux</i>	moy s	-0.21 1.53	+1.06 1.44
		F s. à .0001 Prob (effet vrai > 0.77) = .95	
Locuteur <i>fragile</i>	moy s	-0.83 1.43	-0.31 1.36
		F s. à .0312 Prob (effet vrai > 0.13) = .95	

Tableau 2
Traits discriminant les groupes

		Groupe R	Groupe JU
Discours <i>représentatif</i>	moy locuteur R	+1.33 →	← -0.46 ↓
	moy locuteur JU	+1.29 →	← +1.75 ↑
	d R - JU moy _s	+0.04 1.97	-2.21 2.30
F s. à .0007 Prob (effet vrai > 1.21) = .95			
Locuteur <i>travailleur</i>	moy locuteur R	+1.29 →	← +0.33 ↓
	moy locuteur JU	+0.87 →	← +1.70 ↑
	d R - JU moy _s	+0.42 1.79	-1.38 2.16
F s. à .0031 Prob (effet vrai > 0.83) = .95			
Locuteur <i>réaliste</i>	moy locuteur R	+1.83 →	← +0.29 ↓
	moy locuteur JU	+1.45	+1.95 ↑
	d R - JU moy _s	+0.38 1.84	-1.67 2.62
F s. à .0030 Prob (effet vrai > 0.95) = .95			
Locuteur <i>décidé</i>	moy locuteur R	↓ +1.54 →	← +0.15
	moy locuteur JU	↑ +0.50	+0.90
	d R - JU moy _s	+1.04 1.55	-0.75 2.97
F s. à .0118 Prob (effet vrai > 0.65) = .95			
Locuteur <i>pessimiste</i>	moy locuteur R	↓ -0.70	-0.50
	moy locuteur JU	↑ +0.58	-0.46
	d R - JU moy _s	-1.29 1.83	-0.04 2.82
F s. à .0581 Prob (effet vrai > 0.18) = .95			
Locuteur <i>immature</i>	moy locuteur R	↓ -1.58 →	← -0.29
	moy locuteur JU	↑ -0.91	-1.20
	d R - JU moy _s	-0.67 1.63	+0.92 2.64
F s. à .0160 Prob (effet vrai > 0.52) = .95			

→←↑↓ mettent en relation deux moyennes significativement différentes
(Anova) au seuil maximal de .05.

Tableau 3
Evaluation des locuteurs

		Groupe R	Groupe JU
Note moyenne aux qualités du discours	locuteur R moy _s	+1.29 0.90	+0.71 0.78
		F s. à .0208 Prob (effet vrai > 0.17) = .95	
	locuteur JU moy _t	+1.67 0.81	+1.80 0.98
	d R - JU moy _s	-0.38 1.78	-1.09 1.44
		F s. à .0645 (tendance) Effet tenu (Prob (effet vrai > 0.08) = .95)	
Note moyenne aux qualités du locuteur	locuteur R moy _s	+1.24 0.76	+0.41 1.08
		F s. à .0036 Prob (effet vrai > 0.37) = .95	
	locuteur JU moy _s	+0.82 0.95	+1.05 0.75
	d R - JU moy _s	+0.42 0.95	-0.64 1.36
		F s. à .0030 Prob (effet vrai > 0.49) = .95	
Note moyenne aux défauts du locuteur	locuteur R moy _s	-0.78 0.97	-0.31 0.99
	locuteur JU moy _s	-0.02 0.85	-0.31 0.91
	d R - JU moy _s	-0.76 1.06	-0.01 1.50
		F s. à .0483 Prob (effet vrai > 0.13) = .95	
Indice évaluatif global*	locuteur R moy _s	5.79 1.40	4.10 1.90
		F s. à .0010 Prob (effet vrai > 0.88) = .95	
	locuteur JU moy _s	3.95 1.83	4.68 1.42
	d R - JU moy _s	+1.84 2.69	-0.58 2.84
		F s. à .0039 Prob (effet vrai > 1.08) = .95	

* = (7 : n traits attribués) x n qualités attribuées. 7 est le nombre total de qualités proposées ; un trait est considéré comme attribué lorsqu'il est noté sur la partie positive de l'échelle. L'indice varie de 0 (attribution exclusive de défauts) à 7 (attribution exclusive de qualités) (dans la mesure où n traits attribués > 0 ; l'indice prendrait sinon valeur de donnée manquante.)

Tableau 4
Sentiment de proximité

	Groupe R	Groupe JU
du locuteur R moy s	+0.96 1.65	-0.50 1.89
	F s. à .0066 Prob (effet vrai > 0.60) = .95	
du locuteur JU moy s	+0.63 1.50	+0.96 1.92
d R - JU moy s	+0.33 2.33	-1.46 3.23
	F s. à .0327 Prob (effet vrai > 0.43) = .95	

Tableau 5
Corrélation (rBP) entre sentiment de proximité et indices évaluatifs

	Groupe R	Groupe JU
sentiment de proximité et note moyenne aux défauts		
locuteur R	+0.29	-0.20
locuteur JU	-0.53	-0.53
sentiment de proximité et nombre de défauts attribués		
locuteur R	+0.35	-0.33
locuteur JU	-0.38	-0.54
sentiment de proximité et indice évaluatif global		
locuteur R	-0.39	+0.43
locuteur JU	+0.50	+0.65
sentiment de proximité et note moyenne aux qualités du discours		
discours R	+0.65	+0.69
discours JU	+0.49	+0.59
note moyenne aux qualités du discours et indice évaluatif global du locuteur		
discours R	-0.13	+0.57
discours JU	+0.33	+0.75

Tableau 6
Le témoignage préféré (% de sujets)

	Groupe R	Groupe JU
Choix du discours R	54,2%	25%
Choix du discours JU	45,8%	75%
Khi2 (sur effectifs) s. à .039		

ANNEXE

Le discours-type « pour le Rectorat »

Avant d'entrer à la fac, je suis allé dans un centre d'information et d'orientation et j'ai demandé des renseignements sur les différentes études qu'on pouvait faire ; j'ai vu que la psychologie était intéressante. L'information relative au contenu des études de psychologie m'a semblé peut-être un peu floue; ainsi, en biologie je ne pensais pas que le programme était aussi poussé, mais je savais que cette matière figurait dans l'enseignement ; on m'avait dit aussi qu'il y avait des statistiques. J'ai donc choisi librement le DEUG de psychologie, parce que l'on m'a correctement informé.

Il est vrai que le conseiller d'orientation, quoique donnant une information assez générale, renseigne bien l'étudiant sur le cursus universitaire.

Je pense que les différents fascicules existants fournissent eux aussi une information claire sur les études de psychologie. C'est la consultation de ces fascicules qui m'a conduit à la psychologie. J'avais également discuté avec des étudiants.

Ainsi, j'ai obtenu une information presque suffisante sur les études de psychologie.

Au niveau des débouchés, il faudrait peut-être qu'on donne aux étudiants davantage d'informations ; personnellement je ne suis pas très très bien renseigné, mais c'est sûr que je n'ai pas tellement cherché ; je pense que si j'avais vraiment voulu, j'aurais pu acquérir d'autres informations.

Je souhaite une profession en rapport avec les enfants ; éducateur spécialisé me conviendrait probablement. J'envisage plutôt des études courtes, mais peut-être que je changerai d'avis.

Sincèrement j'estime que si un étudiant ou un futur étudiant veut obtenir des informations sur une discipline quelconque, il lui suffit d'aller chercher ces informations et non pas attendre que l'information vienne vers lui.

Le discours-type « pour un Journal Universitaire »

Je suis actuellement en première année de psychologie, et je ne pense pas avoir obtenu suffisamment d'informations avant de choisir mon orientation.

Au lycée on nous a distribué des brochures, dans lesquelles figuraient notamment des renseignements sur les études de psychologie ; mais dans l'ensemble, j'ai trouvé que l'information donnée dans ces brochures était insatisfaisante ; ainsi, je n'y ai pas trouvé les renseignements que j'aurais souhaités sur les métiers de la psychologie.

Il existe bien sûr des centres d'information et d'orientation, mais ils ne sont pas très faciles d'accès, d'abord on ne sait pas toujours où ils se trouvent, et les conseillers ne se montrent pas vraiment à notre disposition. Pour ma part, comme je voulais une information précise sur le contenu de l'enseignement, j'ai pris l'initiative d'aller consulter un conseiller d'orientation. Mais il n'a pu me fournir que quelques vagues indications. Ainsi, quand je suis arrivé à la fac, j'ignorais par exemple que l'enseignement de biologie était si important.

Ce n'est qu'une fois entré à la fac que j'ai enfin pu avoir une idée plus précise sur les études de psychologie. J'ai surtout eu la chance de rencontrer des étudiants en DESS, qui m'ont éclairé sur les différentes orientations possibles.

Au début je pensais faire des études courtes, mais je suis intéressé par la psychologie et finalement je souhaite poursuivre au-delà du DEUG car j'aimerais faire une carrière dans la psychologie. Cela dit je pourrais encore changer d'avis, car en ce qui concerne les débouchés, je ne sais toujours rien de précis ! J'ai des amis dans d'autres UFR et c'est pareil, ils ne savent pas sur quoi ils vont déboucher.

L'information ne nous est pas donnée comme ça, ou alors elle est très superficielle, et il faut vraiment faire des démarches pour se renseigner. En définitive c'est peut-être un problème de société. Il serait nécessaire de prendre des mesures, pour nous donner les moyens de choisir une orientation en connaissance de cause.