

Nicole Dubois

La norme d'internalité
et le libéralisme

Nouvelle édition revue et augmentée

Presses universitaires de Grenoble

La théorie de la norme d'internalité a une trentaine d'années. Pour l'essentiel, elle énonce que les explications de renforcements ou de comportements qui privilégient le rôle causal des gens ont plus de *valeur sociale* (ici synonyme de « normativité ») que celles qui réduisent ou minimisent ce rôle et qu'il y a à cela des raisons *sociales* probablement liées aux commodités de *l'exercice du pouvoir*. Essentiellement élaborée par des chercheurs français à partir d'intuitions de chercheurs étasuniens, cette théorie est surtout restée active en France et dans des pays proches. Elle est aujourd'hui encore à l'origine de recherches originales, comme le montre un récent numéro thématique de la revue *European Journal of Psychology of Education* (paru en 2008) qui la confronte au modèle attributionnel de Weiner. Le lecteur pourra constater, en comparant le présent livre à son édition de 1994 (15 ans déjà !), le dynamisme du courant initié durant les années 1980, même si ce dynamisme n'a pas porté sur tous les aspects de la théorie. Nous regrettons notamment le peu de recherches nouvelles sur l'acquisition de l'internalité à l'école, sur le rôle des pratiques éducatives et sur les liens entre internalité et activité évaluative. Il faut dire que de très belles recherches n'ont jamais été soumises pour une publication. Nous ne pensons pas ici à nos recherches (nous ne dirions pas qu'elles sont « très belles »), mais à des recherches de François le Poutier, ou de Zaïa Bekkadour notamment.

Nous voudrions, dans cet avant-propos, nous attacher à clarifier trois points qui peuvent avoir été à la source de fréquentes incompréhensions de bonne foi.

1. L'épistémologie qui a présidé à l'élaboration de la théorie de la norme d'internalité est une épistémologie déterministe. Il ne s'agit pas de savoir quelle est la cause d'un événement comme la production d'une explication causale ou le choix d'une explication parmi d'autres. Il s'agit plutôt de théoriser l'intervention

d'un paramètre non trivial qui affecte, parmi d'autres, et probablement de nombreux autres, cet événement. Le paramètre en question, c'est le caractère interne *versus* externe d'une explication. Nous n'avons jamais prétendu que ce paramètre intervenait seul, ni même qu'il était systématiquement le plus puissant. D'autres facteurs peuvent jouer qui réduiront ou annuleront son efficacité. Si je vous dis que j'ai échoué parce que je suis un débile définitif, j'avance bien une explication interne, mais j'avance aussi une explication reflétant une image de moi délabrée et cela pèsera peut-être plus que l'internalité de l'explication pour quelqu'un ayant à me juger. C'est d'ailleurs pourquoi de telles explications ont été évitées dans les questionnaires d'internalité. De façon plus générale, les théoriciens de la norme d'internalité savent bien que la normativité d'une explication n'est qu'une composante parmi d'autres de la désirabilité sociale de cette explication. Aussi ne s'offusqueront-ils jamais de savoir qu'une explication interne est globalement peu désirable tandis qu'une explication externe est globalement très désirable, l'une et l'autre affectant le jugement social.

2. En tant que norme prescriptive, la norme d'internalité n'est pas évoquée pour rendre compte de réponses statistiquement fréquentes à un moment donné ou dans une population donnée (norme statistique ou descriptive). Le lecteur trouvera exposé dans ce livre tout le travail qui a semblé nécessaire à la validation de l'hypothèse générale de la théorie de la norme d'internalité. Il a fallu montrer que les explications internes avaient effectivement plus de valeur (par l'usage de trois paradigmes), que cette valeur était bien une valeur sociale (ce qui n'a été fait que récemment avec les concepts de désirabilité et utilité sociales). Même si la théorie l'impliquait dès l'origine, il a fallu montrer que cette valeur sociale était bien acquise à l'occasion d'un apprentissage social, essentiellement à l'école, qu'elle ne relevait pas de la complexité cognitive chère à d'autres chercheurs, et que la norme d'internalité prédisposait à un traitement évaluatif des informations. Il aurait été incontestablement plus simple de saisir un événement fréquent dans un contexte donné et de dire qu'il relevait d'une norme (une norme d'effort, une norme d'externalité, une norme

de contrôle...). Le choix plus ambitieux du concept de *norme prescriptive* implique, le lecteur le verra, bien plus de travail que ce simple relevé de fréquences.

3. La norme d'internalité, si elle affecte le fonctionnement psychologique, renvoie à une réalité *sociale* (éventuellement culturelle) et *non* à une réalité intrinsèquement psychologique. Elle est un aspect de la *prescriptivité du social*. À cette affirmation, de nombreux collègues opinent avec complicité tant le poids accordé au facteur social par les psychologues sociaux européens est devenu stéréotypique. Certes. Mais quand on tire les conséquences de cette assertion, notamment au niveau méthodologique, le consensus se disloque. Et le pire, c'est lorsqu'il se disloque au nom de la « rigueur méthodologique » voire de « l'expérimentalisme ». Comment, vous, un(e) expérimentaliste, vous n'avez pas calculé les alphas ? Vous vous refusez même à le faire ? Vous n'avez pas fait de test / retest ou de partage par moitié pour valider vos questionnaires ? Vous vous refusez même à le faire ? Oui. Nous l'avons fait quelquefois pour nous amuser, sans d'ailleurs toujours avouer cette faute dans les articles. Mais si la norme d'internalité renvoie à une réalité *sociale*, pourquoi valider les questionnaires à partir de consistances *psychologiques* individuelles ? Cela revient à nier la proposition théorique pourtant acceptée. Heureusement, le lecteur trouvera évoqués dans ce livre des modes possibles de validation, dont les plus intéressants impliquent des modelages des sujets, qui ne l'étaient pas dans le précédent.

Nous nous en sommes tenus à trois incompréhensions fréquentes qui ont conduit nos interlocuteurs à trois attitudes différentes. Les premiers ont contesté la théorie et en ont quelquefois proposé une autre. Les deuxièmes se sont livrés à la multiplication des normes. Les derniers ont pu refuser nos articles ou ont amené nos doctorants à plier. Nous sommes donc heureux que cette nouvelle édition de ce livre nous donne une bonne occasion de clarification. Nous espérons que cette clarification sera utile.

Jean-Léon Beauvois
Nicole Dubois

P.-S. Le lecteur constatera que ce livre a été très augmenté par rapport à celui de 1994. Cette augmentation a surtout porté sur les parties directement en rapport avec la théorie de la norme d'internalité.

La norme d'internalité

Souvent, dans la vie quotidienne, nous éprouvons le besoin de trouver des explications à ce qui se passe, à ce qui s'est passé, et même à ce qui pourrait se passer demain. Parmi les événements qui sollicitent ainsi notre aptitude à générer des explications causales, une place importante doit être attribuée aux *événements psychologiques* : ce que les gens font et ce qui leur arrive. Nous expliquons ces événements psychologiques parce que nous devons le faire en tant que professionnels, enseignants, médecins, etc., professionnels qui travaillons avec des gens ou sur des gens, mais aussi, assez souvent, nous expliquons ces événements parce que nous ne voulons tout simplement pas mourir idiots. La norme d'internalité qui fait l'objet de ce livre porte sur la façon dont nous produisons plus volontiers, dans nos sociétés libérales, certaines explications causales que d'autres qui sont pourtant tout aussi valables.

Avant de parler de cette norme, nous devons donc nous intéresser un moment à l'étude, par les psychologues et les psychologues sociaux, de cette activité quotidienne qu'est l'inférence causale en matière d'événements psychologiques.

Introduction

Depuis 1958 (date de publication d'un ouvrage important de Heider : *The psychology of interpersonal relations*), l'intérêt des psychologues sociaux pour l'explication naïve, profane, des événements psychologiques quotidiens (ce que font donc les gens, ce qui leur

arrive) n'a cessé de croître, donnant lieu à un nombre impressionnant de travaux, suscitant un foisonnement de discussions et de réflexions. Cependant, en même temps que les recherches se multipliaient, elles se diversifiaient de telle sorte que l'on se trouve aujourd'hui confronté à un vaste champ d'interrogations dont les contours sont difficiles à délimiter et à l'intérieur duquel les frontières entre les différents domaines théoriques ne sont pas toujours faciles à repérer. On peut certes trouver des critères permettant de situer ces différents domaines les uns par rapport aux autres (cf. Beauvois et Dubois, 1988), mais la tâche n'est pas aisée, car s'ils s'opposent bien sur certains critères, les domaines sont souvent, sur d'autres critères, co-linéaires. Ainsi en est-il de ces deux principaux grands domaines d'investigations dont il sera question dans ce livre le domaine de l'attribution causale et le domaine du *locus of control* (LOC).

On peut, en effet, différencier ces deux domaines assez aisément si l'on se réfère aux objets d'étude des pionniers qui ont initié ces deux grands courants de recherche. Il est clair que ce qui intéresse Heider (1958), Jones et Davis (1965) et Kelley (1967), c'est de décrire le processus par lequel les individus expliquent et interprètent les conduites et les états émotionnels (qu'il s'agisse des leurs ou de ceux des autres), alors que ce qu'étudient Phares (1968), Rotter (1966) et Lefcourt (1966) c'est une variable générale de personnalité. Cette variable concerne le degré de relation causale que les individus établissent entre leurs conduites et/ou leurs caractéristiques personnelles (traits, aptitudes, attitudes) et les renforcements positifs et négatifs qu'ils reçoivent, c'est-à-dire ce qui leur arrive ou doit leur arriver dans la vie. Quelques exemples vont nous permettre de mieux faire comprendre les différences existant entre ces deux domaines d'étude, différences concernant non seulement le type d'événements étudiés (des comportements *versus* des renforcements) mais aussi l'objectif poursuivi.

Envisageons d'abord des exemples de *comportements* (objet d'étude des théoriciens de l'attribution causale).

Pierre, votre voisin de palier, aide sa femme à monter les sacs des courses qu'elle est allée faire au supermarché. Différents types

d'explications causales peuvent être donnés de ce comportement : vous pouvez invoquer la serviabilité de Pierre ou bien encore son désir de se montrer agréable à moins que vous n'invoquiez la constitution particulièrement fragile de son épouse ou la panne momentanée de l'ascenseur.

Vous venez de donner deux gifles à votre fils. Là encore, vous ne serez pas en peine pour expliquer votre comportement : peut-être allez-vous invoquer votre énervement ou votre côté « soupe au lait » ou plutôt la mauvaise volonté évidente de votre fiston à moins que ce ne soit votre journée de travail particulièrement harassante.

D'emblée, la préoccupation des chercheurs travaillant dans le domaine des attributions causales fut de cerner les conditions favorisant tel ou tel type d'explications causales. Autrement dit, la question essentielle à laquelle ils se sont efforcés de répondre est : dans quel cas et pour quelles raisons avons-nous tendance à percevoir le comportement d'une personne (celui des autres ou le nôtre) comme reflétant ses intentions ou / et ses dispositions personnelles plutôt que comme résultant des caractéristiques de l'entité ou de l'objet impliqué par le comportement (la fragilité constitutionnelle de l'épouse ou la mauvaise volonté du fils) ou des modalités temporelles ou circonstancielles de la situation (la panne de l'ascenseur ou la journée de travail harassante) ?

Voyons à présent des exemples de *renforcements* (objet d'étude des chercheurs s'intéressant au LOC).

Vous venez de recevoir, une fois de plus, une réponse négative à une demande d'emploi. Quelles explications allez-vous donner de ce nouvel échec (ou renforcement négatif) ? Peut-être pensez-vous que la conjoncture économique actuelle n'est vraiment pas favorable aux demandeurs d'emploi, à moins que vous ne soyez convaincu(e) de votre incapacité à savoir vous « vendre ».

Votre fille va passer son baccalauréat. Il doit certainement vous arriver de penser à ce qui serait susceptible de la faire réussir ou échouer. Vous vous dites peut-être que son succès (ici, un renforcement positif) dépendra du sérieux avec lequel elle aura fait ses

révisions ou de la clémence des correcteurs. À moins que vous n'ayez confiance en sa bonne étoile.

Dès le début, les chercheurs étudiant le *locus of control* ont eu pour objectif de différencier les individus privilégiant les explications témoignant de l'établissement d'un lien de cause à effet entre le renforcement reçu (succès ou échec) et certaines caractéristiques de l'individu (l'incapacité à savoir se « vendre » ou la capacité à travailler sérieusement) de ceux privilégiant les explications témoignant du rôle causal de facteurs échappant au contrôle de l'individu (la conjoncture économique, la clémence des correcteurs ou la bonne étoile).

Cependant, il ne faudrait pas croire que cette différenciation fait l'objet d'un consensus. Bien que clairement et distinctement définis à l'origine, les concepts d'attribution et de LOC ont par la suite été rapprochés, voire même confondus. C'est ainsi que certains chercheurs ont purement et simplement assimilé les deux concepts (Weiner, Frieze, Kukla, Reed, Rest et Rosenbaum, 1971 ; Weiner, 1974 et 1979 ; Collins, 1974 ; Seligman et Miller, 1979 ; Lefcourt, 1980 ; Claes, 1981 ; Jellison et Green, 1981 ; Deschamps et Clemence, 1987, 1990, 2000). Citons, par exemple, Collins qui va jusqu'à parler du « contrôle de renforcement interne/externe de Heider » (1974, p. 390) et Weiner qui présente son analyse du succès et de l'échec comme une théorie de l'attribution alors même qu'elle vise explicitement l'explication de renforcements. Cette confusion entre les concepts d'attribution et de LOC n'est cependant pas générale. Certains chercheurs, surtout d'ailleurs des chercheurs travaillant dans le domaine du LOC, tiennent, en effet, à maintenir la distinction originelle. Lorsqu'elle est maintenue, cette distinction renvoie au fait que le concept d'attribution désigne des explications, des jugements portés *a posteriori*, alors que le concept de LOC concerne des attentes, des croyances de contrôle formulées *a priori* (par exemple chez Fontaine, 1972 ; Zuroff, 1980 ; Gregory, 1981 ; Rotter, 1982 ; Palenzuela, 1984). Elle renvoie également (notamment chez Zuroff, 1980 et Palenzuela, 1984) au fait que ce à quoi on s'intéresse dans

les théories de l'attribution, c'est à des lieux de causalité, la question étant de savoir si les causes des événements (comportements et états émotionnels) sont perçues comme étant internes à l'individu ou extérieures à lui, alors que ce à quoi on s'intéresse dans les recherches sur le LOC, c'est au repérage et à l'explication des différences interindividuelles dans la perception du type de relations causales entre les actes et/ou les caractéristiques personnelles et les renforcements reçus. Enfin, cette distinction a trait au fait que les attributions causales concernent essentiellement des comportements et des états émotionnels relativement spécifiés, alors que le LOC concerne le plus souvent des classes de renforcements, indépendantes d'un renforcement obtenu dans une situation précise (cf. Beauvois, 1984 et Beauvois et Dubois, 1988).

S'il n'est donc pas toujours facile d'établir des délimitations très claires entre ces différents domaines (cf. aussi à ce sujet Paquet, 2009), il semble bien pourtant qu'un même constat puisse se dégager de l'analyse des différentes approches : c'est la surestimation du rôle attribué dans les explications naïves à l'acteur ou aux acteurs impliqués dans les événements. Cette surestimation du déterminisme personologique, on la trouve, en effet, tant chez les théoriciens de l'attribution que chez les chercheurs étudiant le LOC.

L'erreur fondamentale

Déjà présente dans les premières réflexions de Heider (1944), l'idée selon laquelle l'individu a souvent tendance à négliger la causalité impersonnelle et à attribuer les actes à quelque intention ou disposition des acteurs, a été tant de fois vérifiée, qu'elle a été érigée en « erreur fondamentale » (Ross, 1977 ; Nisbett et Ross, 1980 ; cf. également Leyens, 1983 ; Beauvois, 1984 ; Beauvois, Deschamps et Schadroneau, 2005 ; Dubois, 2008, 2009a). Cette erreur concerne l'étonnante tendance des gens à en appeler aux facteurs internes ou dispositionnels pour expliquer des comportements qui relèvent tout aussi bien des stimuli, des circonstances, des conventions sociales, ou, tout simplement, de la simple soumission

à autrui. De nombreuses recherches attestent l'existence de cette suprématie de la causalité interne aussi bien dans les explications concernant les comportements d'autrui que dans celles concernant son propre comportement. Nous en évoquerons deux.

La première recherche montre que les sujets peuvent aller jusqu'à « oublier » complètement les rôles inhérents à la situation. Dans une expérimentation célèbre, Ross, Amabile et Steinmetz (1977) demandent à des sujets de tirer au sort le rôle qu'ils auront à jouer dans une situation de jeu du type question-réponse (*quiz-game*) : soit le rôle de « questionneur », soit le rôle de « questionné ». Le jeu consistait, pour les questionneurs, à trouver des questions assez difficiles auxquelles les questionnés devaient répondre. C'était à la portée de n'importe qui. Les auteurs constatèrent que des sujets placés dans la position d'observateurs et chargés d'évaluer, une fois le jeu terminé, les deux adversaires, jugent les questionneurs comme étant plus compétents que les questionnés. Pire, ils trouvèrent également que les questionnés eux-mêmes jugent les questionneurs comme étant plus compétents qu'eux. Ainsi, dans les deux cas, observateurs et acteurs ont-ils complètement négligé ce qui dérivait des rôles arbitrairement affectés au profit de caractéristiques personnologues.

La seconde recherche (Joule et Beauvois, 1987) montre que les sujets peuvent négliger ou même nier le rôle des pressions qu'exerce l'environnement sur les conduites. Lorsqu'ils demandent à des fumeurs s'ils sont volontaires pour participer à une expérimentation impliquant une privation de tabac de dix-huit heures (condition contrôle), les auteurs de cette expérimentation n'obtiennent que 4,5% de réponses positives. Dans une autre condition, ils amènent, par des techniques de type manipulateur, 95% des fumeurs contactés à accepter cette privation. Comme on peut le voir 90% environ de l'acceptation peuvent être ici expliqués par la technique de manipulation utilisée, à savoir la technique de l'amorçage / fait accompli (cf. Joule et Beauvois, 1987 pour une description de cette technique). Or, lorsque les auteurs demandent à ces sujets d'expliquer leur acceptation, ces derniers

évoquent le plus volontiers des causes consistant pour l'essentiel à nier la contrainte situationnelle dans laquelle ils ont été placés au profit de caractéristiques personnelles : leur intérêt, leur attitude, leur motivation (ils trouvent l'expérience intéressante, ils souhaitent connaître leur aptitude à la privation, etc.). Ce faisant, ils se trompent purement et simplement, les « causes » évoquées n'ayant pas été suffisantes pour produire l'acceptation dans la situation contrôlée. Il s'agissait là de deux exemples sélectionnés dans un vaste ensemble de recherches qui montrent toutes que les sujets semblent bien commettre une telle erreur (*cf.* par exemple, les expérimentations de Jones et Harris, 1967 ; Miller, 1974, 1976 ; Snyder et Jones, 1974). Cependant, il ne faut pas croire que cette interprétation des résultats obtenus en termes d'erreur ait fait l'objet d'une unanimité. D'autres interprétations ont été proposées : certaines en termes d'effets d'une disponibilité cognitive (*cf.* Jones, 1979 pour une revue de la littérature), certaines en termes de biais, que ce biais soit vu comme résultant de la situation expérimentale (Kelley, 1972), situation qui peut pousser les sujets à se livrer à une psychologisation qui ne leur est pas nécessairement habituelle (Leyens, Aspeel et Marques, 1987) ou qu'il soit vu comme résultant de la formation en psychologie des sujets, formation qui les conduit à considérer les troubles psychologiques comme dus à des facteurs dispositionnels, notamment en cas d'échec thérapeutique (Gilbert et Banovic, 2008). Notre propos n'est pas de trancher entre ces diverses interprétations. Ce que nous voudrions toutefois souligner c'est que les recherches récentes tant en matière de saillance des explications dispositionnelles (Channouf, Py et Somat, 1999 ; Le Floch, Py et Somat, 2001a et b, Le Floch et Somat, 2003), qu'en matière d'analyse des étapes rendant compte du processus attributionnel (Quattrone, 1982 ; Trope, 1986 ; Gilbert et Osborne, 1989), loin de remettre en cause l'existence d'une prédilection pour les explications causales dispositionnelles, montrent non seulement qu'elles sont davantage perçues que les explications situationnelles ou circonstancielles, mais aussi qu'elles semblent relever de processus quasi automatiques, nécessitant peu d'efforts cognitifs. Par contre, les

explications circonstanciées relèveraient, elles, de processus plus coûteux pour l'individu, nécessitant l'usage de nombreuses ressources cognitives, puisqu'elles n'interviendraient que dans un deuxième temps pour corriger les explications dispositionnelles systématiquement venues en premier lieu.

La prédominance des croyances en un contrôle interne des renforcements

À cette surestimation, en matière d'attributions causales, des prédispositions de l'acteur dans l'explication des comportements, correspond la prédominance, en matière de LOC, des croyances en un contrôle interne des renforcements par rapport aux croyances en un contrôle externe. Il convient de souligner d'emblée que cette prédominance des croyances en un contrôle interne des renforcements n'a jamais été considérée comme une erreur. Bien au contraire, les recherches ont très tôt montré que les individus caractérisés par une orientation interne de leur LOC sont, comparativement à ceux caractérisés par un LOC externe, non seulement ceux qui réussissent le mieux, que ce soit à l'école, à l'université ou dans leur vie professionnelle, mais aussi ceux qui sont les plus motivés par la réussite (cf. Dubois, 1987, 2009a). Ce sont également ceux qui s'adaptent le mieux, tant sur le plan social (ils sont peu sensibles aux suggestions, savent résister aux tentatives de pression et de manipulation, savent répondre aux exigences des situations tout en conservant leur contrôle) que sur le plan émotionnel (ils réagissent de façon positive aux situations stressantes ou frustrantes). Ce sont même ceux qui, toujours par comparaison aux externes, présentent le moins de troubles de personnalité et du comportement. Ainsi, et pour ne prendre qu'un exemple dans le domaine de la psychologie de la santé, domaine où le LOC est actuellement beaucoup étudié, il apparaît qu'une croyance en un LOC interne est un très bon prédicteur de comportements adaptés. C'est en tout cas ce que confirment Gale, Batty et Deary (2008) après avoir mis en relation l'orientation du LOC, mesurée à l'âge de 10 ans, de 7551 personnes des deux sexes et leur état de santé évalué 20 ans plus tard par le biais d'un

certain nombre de paramètres comme leur poids, leur tension... Ils constatent que les hommes et les femmes qui présentaient à l'âge de 10 ans le LOC le plus interne se caractérisent, à l'âge de 30 ans, par un risque réduit d'obésité, de surpoids et de tension (cette dernière observation n'étant toutefois observée que chez les femmes). Ainsi, même si cette supériorité des internes par rapport aux externes doit être nuancée car elle n'a pas toujours été retrouvée (des facteurs tels que le sexe, l'âge, le niveau socio-économique, le type de situation, le type de mesure du LOC, etc. sont susceptibles de permettre de nuancer les résultats), il faut noter qu'une croyance en un contrôle interne des renforcements est très tôt apparue comme une caractéristique associée à ce qu'il y a de mieux dans notre culture, une sorte de label de qualité que l'on se doit d'acquérir. La littérature consacrée au LOC abonde, en effet, en travaux attestant que plus ils avancent en âge, plus les enfants pensent que les renforcements qu'ils reçoivent dépendent davantage de leurs comportements et de leurs caractéristiques personnelles que du hasard, de la chance ou d'autrui (Nowicki et Strickland, 1973; Milgram et Milgram, 1975; Claes, 1981; Oléron et Soubitez, 1982; Sherman, 1984; Heckhausen et Schulz, 1995). Notons que si, à l'âge adulte, les individus continuent à exprimer les deux types de croyances (croyances en un contrôle interne, croyances en un contrôle externe), les croyances du premier type l'emportent largement sur celles du deuxième type. C'est ce qui explique que l'on ait des difficultés à sélectionner dans une population tout venant, et même dans des populations d'enfants, des individus externes.

Ce refus de l'individu d'admettre que des facteurs qui lui apparaissent comme incontrôlables puissent expliquer ce qui lui arrive le conduit à être victime d'une série d'illusions consistant à établir un lien, alors qu'il n'y en a pas, entre ses actions et les renforcements qu'il reçoit (*cf.* pour une revue récente Dubois, 2009a). L'illusion de contrôle conduit par exemple les enfants (Weisz, 1980, 1981) comme les adultes (Langer, 1975; Langer et Roth, 1976) à croire qu'ils peuvent maîtriser le hasard et à faire intervenir dans des situations dont l'issue est purement aléatoire

(jeux de loterie, de cartes; paris sur les chevaux) des facteurs habituellement liés à la compétence (âge, intelligence, effort, entraînement, dextérité, habileté). Citons également l'illusion de détermination (Wortman, 1976) qui rend compte notamment des réactions internalisantes des individus aux catastrophes: les gens atteints de maladies graves (comme le cancer), ou qui sont confrontés à des événements traumatisants (comme un viol) ou douloureux (comme la perte d'un être cher), ou qui sont victimes de catastrophes (comme une explosion nucléaire) préfèrent s'en attribuer la responsabilité plutôt que d'y voir l'intervention du hasard (*cf.* respectivement Abrams et Finesinger, 1953; Medea et Thompson, 1974; Averill, 1968; Lifton, 1963). Notons que de telles réactions au malheur ont même été constatées en situation expérimentale (une expérience de Comer et Laird, 1975 est à ce propos très démonstrative). On peut encore citer l'illusion de justice qui conduit à considérer qu'il n'arrive que ce que l'on mérite un peu (Lerner, 1970, 1980; Lerner, Miller et Holmes, 1976; Lerner et Simmons, 1976). N'est-ce pas cette illusion qui permet de comprendre que les observateurs chargés par Lerner d'évaluer deux de leurs pairs ayant eu à résoudre pendant quinze minutes différents anagrammes et arbitrairement sanctionnés de telle sorte que l'un soit récompensé et l'autre non, nient cet arbitraire et jugent comme plus capable le pair arbitrairement récompensé? Il y a fort à parier que pour ces observateurs, comme d'ailleurs pour tout un chacun, l'arbitraire ne peut suffire à expliquer ce qui arrive aux gens. Si cet étudiant a été récompensé, fût-ce arbitrairement, c'est bien parce qu'il doit être quand même plus compétent que l'autre.

Lorsqu'il rend compte de ses conduites ou de ce qui lui arrive, l'individu témoigne donc d'un ensemble de croyances qui semblent bien avoir un même fondement: le refus de l'individu d'admettre que ses comportements puissent être contrôlés par des influences externes et que le hasard puisse intervenir dans ce qui lui arrive. Ce refus le conduit dans les deux cas à surestimer de façon massive le rôle de l'acteur. La seule exception consistante à cette règle est l'un des aspects du fameux biais d'autocomplaisance (*self serving*

bias : attribuer ses insuccès à des causes externes), sur lequel nous reviendrons plus longuement par la suite.

Voilà donc des effets qui se trouvent la plupart du temps traités séparément dans la littérature mais qui, parce qu'ils traduisent tous la surestimation du poids de l'acteur, peuvent être rapprochés. Pour Beauvois (1984), en effet, l'erreur fondamentale (qui correspond à une exagération de la causalité personnelle des conduites), la prédominance des explications internes aussi bien que les phénomènes d'illusion en matière de représentation de la détermination des renforcements (qui correspondent à une exacerbation du sentiment de contrôle personnel), font intervenir un même biais d'internalité, qui est, rappelons-le, la *surestimation du poids de l'acteur comme facteur causal*.

Nous voudrions souligner que si cette réunion, dans une même perspective, de phénomènes jusque-là décrits de façon indépendante semble aller de soi, étant donné que dans les deux cas il y a bien accentuation du poids de l'acteur, elle n'est peut-être pas si évidente puisque d'un côté (par les premiers théoriciens de l'attribution) cette accentuation est considérée comme une distorsion de l'analyse causale naïve, un biais, auquel l'individu semble ne pas pouvoir échapper alors que de l'autre (en matière de *locus of control*) elle est considérée comme quelque chose de bien, de socialement désirable (cf. Jellison et Green, 1981). En les réunissant, Beauvois faisait donc un pari puisqu'il présupposait qu'une erreur (l'erreur fondamentale), que les chercheurs avaient toujours eu soin de présenter comme un phénomène général d'origine cognitive ou motivationnelle, pouvait être tenue comme équivalente à l'internalité en matière de contrôle des renforcements que l'on sait socialement désirable, socialement distribuée, que l'on sait faire l'objet d'une acquisition par l'enfant... Le pari était osé et ceci pour deux raisons. D'abord, parce que Beauvois réunissait une erreur dite fondamentale parfaitement considérée comme telle par les psychologues sociaux, à quelques exceptions près, et un registre de croyances (les croyances internes) considérées comme ce qu'il pouvait y avoir de mieux. D'ailleurs, quelques illusions en rapport avec le contrôle (illusion de contrôle, illusion

de détermination...) seront par la suite tenues pour des illusions positives en ceci qu'elles sont associées au confort psychologique, à des conduites de prévention en matière de santé, etc. Le pari était aussi osé parce que, en associant l'internalité en matière de comportements à l'internalité en matière de LOC, Beauvois associait une erreur manifeste par rapport à la norme scientifique à ce que la plupart des chercheurs tenaient pour la vérité, convaincus qu'ils étaient que les croyances internes sont généralement des croyances exactes, vraies. Pour faire ce pari, il fallait, ce qui ne gênait certainement pas Beauvois, réduire à sa portion congrue l'importance de la science en matière de discours social et de croyances quotidiennes. Il analysera d'ailleurs bien plus tard (Beauvois, 2005) la fonction sociale de l'internalité et de l'erreur fondamentale.

Cet auteur n'était pas à un pari près, puisque non seulement il réunit des phénomènes tenus jusqu'à présent comme différents, mais il émit en outre l'hypothèse selon laquelle ces phénomènes pouvaient être en fait l'expression d'une norme très générale : *la norme d'internalité* qui a été définie comme *la valorisation socialement apprise des explications des événements psychologiques qui accentuent le poids de l'acteur comme facteur causal*.

Depuis 1984, des travaux, essentiellement français, se sont accumulés. Ils apportent les preuves que ces paris avaient quelques fondements. Notre but est de présenter au lecteur les différentes recherches entreprises pour vérifier que l'internalité en matière d'explications causales des comportements et en matière d'explications causales des renforcements fait bien intervenir une norme, même si cette norme n'épuise pas le déterminisme de toutes les erreurs et distorsions qui ont suscité son évocation. Mais d'abord, qu'est-ce qu'une norme ?