Le rôle des attentes dans la construction de l'image de soi : l'effet « Pygmalion »

Jean BERNARDIN

« Un regard qui scrute pour trouver la marque du manque impose à l'enfant un statut péjoré. Un regard qui ne cherche en l'enfant qu'un devenir instaure une dynamique de rencontre. »
Henri WALLON - 1965

Toute action de transmission repose sur des théories implicites concernant le regard que l'on porte sur l'apprenant, nos attentes à son égard et notre conception de l'objet à transmettre (savoir, geste professionnel...).
Ce qui caractérise les élèves en difficultés - de la maternelle au lycée, voire à l'université - comme les adultes avec faible niveau de qualification qui s'engagent dans des formations générales ou qualifiantes, c'est le manque de confiance en leurs capacités et, souvent une image péjorée d'eux-mêmes.
Les personnes qui travaillent dans des lieux où se retrouvent des enfants et adolescents en difficultés : enseignants des Réseaux d'aide ou des dispositifs relais, éducateurs de la PJJ, animateurs de dispositifs d'aide aux devoirs, etc. s'assignent comme premier objectif de **reconstruire de l'estime de soi**. Car apprendre c'est devenir autre et suppose d'accepter de perdre pour gagner ultérieurement. Serge Boimare décrit très bien le cas de ces élèves qui ont peur de perdre en osant se lancer dans une aventure intellectuelle tant ils sont prisonniers de peurs archaïques... L'objet de cet atelier[1] est d'essayer de comprendre comment se construit, chez les sujets, une image de soi.
Il s'agit de s'approprier les travaux des professeurs américains de psychologie, Rosenthal et Jacobson, dans les années 70, sur ce qu'ils ont appelé l'effet Pygmalion. Travaux qui à l'époque ont été fortement contestés tant ils bouleversaient un certain nombre d'idées reçues, dites de « bon sens », et qui ont été repris depuis par des chercheurs dans plusieurs pays.
Dans un premier temps des petits groupes sont invités à explorer chacun une situation particulière :
1 - banque, 2 - sucre, 3 - pilule, 4 - médicament, 5 et 6 - souris. Pour les 4 premiers groupes deux consignes :
- *A votre avis, que va-t-il se passer ?*
- *Formuler en une phrase ce qui vous paraît caractériser, quant aux conséquences de cette situation, son mécanisme.*
Pour les groupes « souris » il faut imaginer un dispositif expérimental qui permette de développer les capacités d'anticipation des rongeurs...

1 - La banque : La banque de Crédit Apicole jouit d'un crédit considérable auprès de ses clients, lorsqu'on apprend qu'un de ses gros clients a retiré tous ses fonds. Les épargnants s'inquiètent...
A votre avis, que va-t-il se passer ?

1 Démarche d'auto-socio-construction inventée par André DUNY, professeur d'Ecole Normale puis d'IUFM, publiée dans le *Dialogue* n° 65 *Citoyen : sans toi, rien !* , octobre 1988, pages 27 à 29. « Les attentes, une démarche pour questionner l'invisible qui s'objective en visible, pour que chacun se fabrique un chemin de conceptualisation autour du processus d'auto-exclusion », d'auto-oppression de « servitude volontaire » comme l'écrit La Boétie, il y a quatre siècles et demi. Un outil pour que bougent plus vite les mentalités c'est-à-dire des regards qui déterminent des comportements qui, à leur tour, maintiennent ou changent le réel, c'est-à-dire l'injustice. Un déclencheur de la prise que pourraient avoir tous les gens sur leur vie (l'élève sur son apprentissage et son devenir) avec les autres. C'est d'abord l'autre qui est le miroir de mon Moi, avant que je me construise assez de « puissance d'action » sur le monde pour que je le réfléchisse de façon autonome et me construise savoirs et capacités émancipatrices des dépendances involontaires. Un Moi fort est nécessaire pour résister aux idées reçues : l'estime de soi construite, en fait partie... »

Beaucoup imaginent une peur des petits épargnants qui vont se précipiter pour récupérer leurs économies avant qu'il ne soit trop tard. Cette peur est étayée par le fait qu'un gros épargnant est sans aucun doute porteur d'informations essentielles et confidentielles sur l'état de la banque... A terme la banque sera réellement déclarée en faillite.
Ce scénario catastrophe est raconté par Rosenthal et Jacobson dans leur livre *Pygmalion à l'école* (Casterman, 1971) : « Un mercredi matin de 1932, Cartwright Millingville arrive à la Last National Bank où il occupe le poste de président. Les guichets des caissiers, note-t-il, sont plutôt bruyants pour un mercredi. Les longues files de dépositaires sont inhabituelles en cette mi-semaine, si éloignée du jour de paye... La Last National Bank est une institution solide et sûre. Son président le sait, ses actionnaires le savent. Mais les gens qui font la queue ne le savent pas. Ils croient au contraire que la banque est en faillite, et que s'ils ne retirent pas rapidement leurs dépôts, ils n'auront plus rien. Aussi font-ils la queue pour sauver leurs économies. En fait, jusqu'à ce moment là, et **avant de croire à cette faillite et d'agir en conséquence**, ils avaient tort. Mais une fois qu'ils y crurent et agirent selon leur conviction, ils « tinrent » une vérité ou une réalité que Millingville et les actionnaires ignoraient. **Ils connaissaient cette vérité, ou cette réalité, parce qu'ils la provoquaient**. Leur attente, leur prédiction aboutirent à sa réalisation. La banque fit faillite. » (p. 23).
Plus récemment, André Orléan, économiste, directeur de recherche au CNRS, écrivait dans son article « Les cours sont le reflet de croyances partagées »[2] : « Ce qui intéresse les opérateurs (boursiers), c'est ce que les autres pensent ou, plutôt, ce que les autres penseront à l'instant qui suit. Ainsi, chacun peut croire en son for intérieur, par exemple, qu'il n'y a pas de raisons objectives pour que les titres français soient fortement affectés par les évènements du Sud-Est asiatique ; il n'en sera pas moins vendeur s'il pense que les autres opérateurs le croient. Il s'ensuit une **autonomisation des croyances collectives du marché qui acquièrent, ce faisant, le statut de vérité objective.** »

2 - Le sucre : La sécheresse ayant compromis la récolte de betteraves, les sucreries n'auront pas leur production des années précédentes. Bien que les stocks permettent d'assurer la soudure, dans votre quartier...
A votre avis, que va-t-il se passer ?

La crainte d'une pénurie incite un nombre important de consommateurs à « faire des réserves ». Et plus les médias annoncent que les stocks permettent d'assurer la soudure et qu'il n'y a aucune crainte à avoir, plus le phénomène s'amplifie. La mémoire collective sur les tickets de rationnement lors de la seconde guerre mondiale et l'expérience récente vécue (crise de l'essence en 1968 et, plus récemment de l'eau minérale), renforcent le sentiment d'évidence de la pénurie. Évidence que les faits confirment rapidement. Ceux qui refusaient de stocker se retrouvent piégés et les prix s'affolent...
Ce scénario, qui a bel et bien existé (krack financier de décembre 1974), a été mis en scène par Rouffio dans son film *Le Sucre* s'inspirant du roman de Georges Conchon. La tonne de sucre qui valait 200 F en 1968 passait à 1 650 F début 74 puis 8 150 F le 22 novembre 74 et 6 217 F le 6 décembre de la même année. « Cette fausse pénurie a été entretenue par certains commissionnaires (plus il y a de transactions plus il y a de commissions) et des groupes betteraviers » déclara alors un financier et des milliers d'épargnants perdirent en huit jours ce qu'ils avaient investi en Bourse dans le sucre...

Un premier moment de formalisation sur ce qui paraît caractériser, quant aux conséquences de ces situations, leur mécanisme.
Dans ces deux situations interviennent négativement des modifications de comportement sociologiques.
Des rumeurs se répandent, renforcées par le crédit que l'on attribue au gros client d'une banque, aux discours des hommes politiques et des économistes dans les médias. Ceux-là savent mais nous cachent la vérité. Pour se prémunir d'une probable pénurie (d'argent, de sucre) chacun prend ses précautions. Les réactions individuelles se multipliant persuadent d'autres que la rumeur est donc bien fondée, accélérant le processus jusqu'au moment où ce qui était prévu se réalise.

3 - La pilule : Trois lots de femmes volontaires ont été soumises à l'expérience suivante : un lot s'est vu administrer la pilule sans être prévenu contre ses effets secondaires, un autre lot s'est vu donner une pilule à le mie de pain en étant averti d'effets secondaires prévisibles (toutes les femmes sont invitées à conserver leurs moyens contraceptifs premiers), un troisième lot a eu la pilule en étant averti d'effets secondaires...
A votre avis, que va-t-il se passer ?

P. 40 du livre *Pygmalion à l'école* : « Des symptômes tels que nausées, vomissements, migraines, vestiges, gastralgies et malaises survinrent dans 6 % des cas chez les femmes qui ne s'attendaient pas aux effets secondaires. Mais dans chacun des deux groupes de femmes qui en avaient été averties, ils apparurent 3 fois plus souvent. Les femmes qui avaient pris le placebo et reçu l'avertissement présentèrent le même pourcentage

2 Article datant du 5 novembre 1997, publié dans *Le Monde, Textes et Documents*, février 2007.

d'effets secondaires que celles qui avaient pris le vrai contraceptif et reçu l'avertissement. Le symptôme secondaire d'aménorrhée (interruption des règles) survint trois fois plus souvent avec le placebo qu'avec le contraceptif accompagné de l'avertissement. Mais là où le contraceptif avait été administré sans les précautions habituelles, il n'y eut aucune aménorrhée. »

4 - Le médicament : Se sentant abattue, une personne va consulter son médecin de famille qui jouit auprès d'elle d'une excellente réputation. Il lui ordonne un fortifiant remontant après l'avoir rassurée (bref examen). Quelques jours après, la personne va mieux... (la notice jointe au médicament n'indique aucun composant spécifique sinon des indications antiasthéniques).
A votre avis, que va-t-il se passer ?

« Quand un nouveau médicament est lancé sur le marché, que ses avantages et son efficacité ont fait l'objet d'une grande publicité, le médecin peut dire à son malade : « Voici un nouveau remède, inconnu hier, mais qui s'avère convenir parfaitement à votre état de santé. » Et cela, le médecin le dit avec enthousiasme.
Entre-temps, dans les écoles de médecine, les chercheurs soumettent le nouveau produit à un examen plus rigoureux. Non seulement il est prescrit à certains malades, mais il n'est pas donné à d'autres dans le même cas. De plus, on administre un placebo à un autre groupe de malades, mais en leur faisant croire, ainsi qu'au médecin, que le placebo est le nouveau produit. On constate alors que si 60 % des malades qui ont reçu le nouveau remède voient leur état s'améliorer, 30 % de ceux qui n'ont rien reçu vont mieux également, ainsi que 50 % de ceux qui ont reçu le placebo. De telles études sérieuses font leur chemin dans la littérature médicale. Le médecin consciencieux qui s'enthousiasmait récemment pour le nouveau produit, prend connaissance des résultats de ces recherches, et au mépris de sa formation scientifique, change d'opinion. De tels résultats confirment ce que nous soupçonnions, à savoir : que les médicaments perdent de leur efficacité à mesure que les doutes du médecin augmentent. Ces doutes, communiqués au malade, tendent à augmenter à mesure que paraissent les rapports de recherche moins favorables. »

Dans un article récent, « Le placebo : pourquoi il soigne »[3], Jean-François Marmion précise que plus de 80% des sujets, selon les études, sentent la douleur refluer ou disparaître après avoir pris un placebo. Il ajoute qu' « Un placebo fonctionne mieux s'il est nanti d'un nom compliqué (pour un somnifère, sans doute « Paracylxeromytynxol-C2 » portera-t-il davantage des fruits que « Dodo ronflette »)... qu'il agit davantage en injection qu'en gélule... qu'il lui faut un goût amer, et non sucré... Et tant qu'à faire qu'il coûte cher... Le placebo fonctionne dans 70% des cas s'il est vanté par un docteur, à fortiori réputé, mais dans seulement 25% des cas par une « simple » infirmière, perçue comme détenant une moindre autorité médicale. La fameuse « écriture du médecin », illisible sauf pour le pharmacien initié, pourrait même participer à l'effet placebo.... » . Et Marmion de préciser qu' « Il ne suffit donc pas que le patient croie en son médecin, encore faut-il que ce dernier croie en son traitement, en ses chances de réussite, et en la fiabilité de son diagnostic. » Des recherches récentes font l'hypothèse que pour l'atténuation de la douleur « le placebo servirait d'accélérateur à des processus de guérison spécifiques gérés par le cerveau (endorphines), qui produit naturellement, mais en quantité moindre, les éléments nécessaires à notre rétablissement (antalgiques, antibiotiques...) ».

Un second moment de formalisation sur ce qui paraît caractériser, quant aux conséquences de ces situations, leur mécanisme reprend et complète la première formalisation.
Dans ces deux nouvelles situations l'importance accordée à une autorité (ici un médecin qui fait autorité auprès de ses patients) induit des modifications biologiques du comportement, à l'insu même de la personne concernée (effet placebo).

5 - Souris A : Imaginez que vous êtes des étudiants dans un laboratoire de sciences du comportement : vous avez 15 minutes pour dessiner un dispositif expérimental destiné à mettre en évidence les capacités d'anticipation (apprendre à évoluer dans un labyrinthe) d'un lot de 5 souris. Ces souris ont été testées et sélectionnées en raison de leur sens de l'orientation particulièrement développé

6 - Souris B : Imaginez que vous êtes des étudiants dans un laboratoire de sciences du comportement : vous avez 15 minutes pour dessiner un dispositif expérimental destiné à mettre en évidence les capacités d'anticipation (apprendre à évoluer dans un labyrinthe) d'un lot de 5 souris. Au vu des tests réalisés sur ces souris, elles ont de très faibles capacités.

Chaque groupe présente son dispositif (dessiné sur grande affiche) sans préciser s'il s'agissait de souris « douées » ou ayant de très faibles capacités ! Une comparaison des dispositifs fait souvent apparaître que pour

3 Article paru dans la revue *Sciences Humaines* n° 210 de décembre 2009 - p. 20 - 25.

les souris prétendument douées il y avait un appareillage complexe, de nombreuses sollicitations et des sanctions légères (signaux visuels et/ou auditifs). Pour les autres un dispositif simple et sanctionnant : décharges électriques de forte intensité, risque de mort (écrasement, noyade...) en cas de non réussite...

Historiquement, R. Rosenthal, eut un jour l'idée apparemment saugrenue de convoquer 12 de ses élèves, de distribuer à chacun 5 souris grises et de leur donner quelques semaines pour leur apprendre à évoluer dans un labyrinthe. Il glissa à l'oreille de 6 d'entre eux que leurs souris avaient été sélectionnées en raison de leur sens de l'orientation particulièrement développé, et laissa entendre aux 6 autres que, pour des raisons génétiques, on ne pouvait rien attendre de bon de leurs souris. Les 60 souris « étaient toutes rigoureusement identiques. »
La période de dressage écoulée, Rosenthal se rendit compte que les souris « surestimées » avaient accompli des performances étonnantes, tandis que les « sous-estimées » n'avaient pratiquement pas bougé de leur point de départ. Et il ajoute (p. 70) : « Quand l'expérience fut terminée, tous les expérimentateurs jugèrent l'attitude de leurs rats et leur propre comportement à leur égard. Les expérimentateurs qu'on avait amenés à croire en une meilleure performance de leurs rats les considéraient comme plus intelligents, plus agréables et plus faciles. Ces mêmes expérimentateurs s'étaient senti plus décontractés dans leurs contacts avec les rongeurs et décrivaient leur comportement envers eux comme plus cordial, plus optimiste et moins loquace. Ils déclarèrent également qu'ils manipulaient leurs rats plus souvent et avec plus de douceur que leurs collègues qui avaient eu a priori une mauvaise opinion des leurs. »

En 1929, au 13è Congrès International de Psychologie, Pavlov développe l'idée plus tard vérifiée **qu'il n'y a aucun accroissement de la faculté d'apprendre chez les souris, mais une amélioration de la capacité d'enseigner chez les assistants** qui espéraient obtenir chez les souris cette amélioration dont ils se sentaient responsables.

7 - Les enfants : En mai 1964, Rosenthal et les membres de son équipe choisissent une école élémentaire du sud de San Francisco. Quartier pauvre, bas salaires, beaucoup de Mexicains, de Porto-Ricains, de familles « assistées ». Bref, des enfants « défavorisés » par le milieu dont il est généralement admis que les résultats scolaires en pâtissent.
Rosenthal et son équipe disent aux enseignants que certains élèves (en réalité tirés au sort) avaient des Q.I. particulièrement élevés. Sur ces prémices, à la fin de l'année, tout s'est passé comme prévu : les élèves au quotient intellectuel prétendument élevé, non seulement avaient magnifiquement réussi, mais ils avaient atteint effectivement, aux tests, le quotient qui leur avait été attribué par feinte.
Citons deux cas parmi beaucoup d'autres : José, un petit mexicain, avait un Q.I. de 61 avant de devenir, aux yeux de ses maîtres, une « vedette ». Un an après, son Q.I. atteignait 106. Élève retardé un an plus tôt, il devenait, par simple tirage au sort, un élève « doué ». Même bouleversement pour Marie, une autre petite mexicaine dont on vit le Q.I. grimper de 88 à 128. Invités à décrire le comportement de ces « cas intéressants », les professeurs insistent sur leur « gaieté », leur « curiosité », leur « originalité », leur « adaptabilité ».

N.B. : au bout de 2 ans un certain nombre d'enfants perdirent cet avantage, notamment les plus jeunes. « Quand on sait ou qu'on croit certaines choses sur un élève, on en implique d'autres, vraies ou fausses. C'est ce qu'on appelle l'effet de halo, lequel a été fort bien mis en relief par une expérience de Léonard Cahen (1966) qui voulait déterminer si de faux renseignements donnés sur les aptitudes des élèves étaient susceptibles d'exercer une influence sur la notation des maîtres jugeant des tests de leurs élèves. 256 élèves maîtres furent invités chacun à noter un nouveau test d'aptitude à la lecture ». Chaque élève maître fut informé que les élèves qui obtenaient de bons scores aux tests de la lecture et au Q.I. réussissaient également à ce nouveau test. Sur la couverture de chaque livret de test étaient indiqués le Q.I. de l'élève et son niveau de lecture. Ces scores fictifs étaient tantôt élevés, tantôt assez bas. Les résultats de Cahen montrèrent nettement que lorsque les élèves maîtres notaient les tests des soi-disant bons élèves, ils les avantageaient beaucoup plus que les autres.
Quand quelqu'un **sait** qu'un enfant est brillant, ce quelqu'un juge le comportement de cet enfant plus intelligent que celui, identique pourtant, d'un enfant « réputé » médiocre ».

« Pour nous résumer, disons que grâce à ce qu'il dit, comment et quand il le dit, par les expressions de son visage, par ses gestes et peut-être son contact, le maître a pu communiquer aux enfants du groupe expérimental qu'il espérait une amélioration de leurs performances intellectuelles. Une telle communication, jointe à une modification possible des techniques pédagogiques, peut avoir contribué à l'apprentissage de l'enfant en modifiant la conception qu'il avait de lui-même, la confiance en ses propres possibilités, ses motivations,

sa manière d'apprendre et ses aptitudes. » (p. 253).
Un nouveau moment de formalisation permet la construction collective du concept de « prophéties auto réalisatrices » : le degré de confiance (crédit) accordé à une personne ou une institution induit des attentes subjectives positives ou négatives qui contribuent à des modifications personnelles de notre comportement. Ces modifications d'ordre biologique, social, professionnel fabriquent une réalité « objective » allant dans le sens des attentes subjectives. Mais, par quel mystère s'opèrent ces modifications comportementales ?

8 - Le cheval savant : En tapant du sabot, Hans, cheval savant, pouvait additionner, multiplier, même en l'absence de son maître. Ceci n'est pas un « truc », mais une situation qui a réellement existé et qui, en son temps, a posé problème - y compris pour le « maître » du cheval.
Ça ne marche que lorsque le demandeur est dans le champ visuel du cheval et qu'il connaît la réponse.

« Dans une brillante série d'expériences, Pfungst (1911) découvrit que Hans ne pouvait répondre aux questions que si le demandeur lui-même connaissait la réponse et se trouvait dans le champ visuel du cheval lorsque celui-ci « tapait » sa réponse. Finalement, on découvrit que chaque fois que quelqu'un posait une question à Hans, il se penchait légèrement en avant pour voir d'autant mieux le sabot du cheval. Ce qui signalait involontairement à Hans qu'il pouvait commencer à taper du sabot. Puis, quand Hans approchait du nombre de coups de sabot qui représentaient la réponse exacte, le demandeur faisait un léger signe de la tête. Ce signe presque imperceptible était pour Hans le signal d'arrêt, et Hans avait encore raison. Le questionneur, en s'attendant à ce que Hans s'arrête de taper du sabot à la réponse exacte, « disait » à Hans la bonne réponse et réalisait ainsi sa propre prophétie. Pfungst ne comprit pas tout cela facilement. Il lui fallut faire une longue et minutieuse série d'expériences pour trouver le secret du succès de Hans. Pfungst résume avec éloquence les difficultés qu'il rencontra pour découvrir les dons de Hans. Lui-même et d'autres s'évertuèrent longtemps à « **chercher chez l'élève ce qu'il fallait chercher chez le maître** » (p. 68).

Par cet exemple nous voyons que les modifications de notre comportement sont **inconscientes**.
« Même quand ils ont conscience de leurs attentes les enseignants n'ont pas forcément conscience des modifications de leur propre comportement éducatif. Cette méconnaissance, ou cette connaissance formelle, superficielle, donc non conceptuelle, a pour corollaire l'illusion de la neutralité et la non transformation, en acte, de ses pratiques. Parmi les facteurs « objectifs » (socio économiques, institutionnels, culturels...) le facteur « subjectif » de l'attente est un phénomène « objectif », opérant. Dès lors se trouve engagée la responsabilité personnelle de l'éducateur sur son domaine.... » (André Duny, cf. note 1).

Des études récentes montrent que les attentes des enseignants sont fondées - entre autres - sur :
- les performances antérieures, motivation et attitudes des élèves face aux activités scolaires ;
- ... et les performances des frères et sœurs ; une généralisation abusive basée sur des stéréotypes associés à certains groupes sociaux (p. 97 : « La classe sociale semble influencer davantage les attentes de l'enseignant que l'ethnie, le sexe ou l'attractivité physique... »)[4].

Des attentes qui induiraient des comportements différenciés de l'enseignant vis-à-vis de ses élèves sur :
- le contenu pédagogique et le mode de présentation des tâches d'apprentissage,
- les sollicitations et opportunités d'expression octroyées aux élèves,
- la réaction des enseignants aux prestations des élèves,
- le climat socio-émotionnel des interactions verbales et non verbales avec les élèves[5].

Dans le livre du GFEN *En finir avec les dons, le mérite, le hasard* (La Dispute, 2009), Michel Duyme et Christine Capron écrivent page 45 : « Depuis une expérience pionnière effectuée chez les rats, il est maintenant bien établi qu'un environnement enrichi facilite non seulement les apprentissages mais développe les interconnexions synaptiques du système nerveux central. **Les apprentissages transforment biologiquement le cerveau.** Le vieux dualisme entre esprit et cerveau doit aujourd'hui être dépassé, **le fonctionnement cérébral influe sur les comportements et les apprentissages influent sur le développement cérébral...** »

« *Dès que les professeurs commencèrent à le traiter en bon élève, il le devint véritablement :*
pour que les gens méritent notre confiance, il faut commencer par la leur donner. »

Marcel PAGNOL,
Le temps des amours, 1988, p. 76.

4 Note de synthèse de David Trouilloud et Philippe Sarrazin, « Les connaissances actuelles sur l'effet Pygmalion : processus, poids et modulateurs », *Revue Française de Pédagogie* n° 145, oct.-nov.-déc. 2003.
5 On peut également se reporter au Mémoire de Master de Corinne Laffaye *Les effets des attentes de l'enseignant sur l'élève* - Mémoire bibliographique , École Normale Supérieure de Cachan - 2004/2005 - 61 p.