

Congrès international des associations francophones de science politique 2007

Université Laval, Québec, Canada
25-26 mai 2007

Atelier de Jane Jeanson et Yves Surel, « Théories, épistémologie, méthodes : les approches cognitives en science politique »

« *Cognition et décision : la formation du jugement public et sa mesure* »

Yves Schemeil, professeur à l'IEP de Grenoble, membre de l'Institut Universitaire de France

schemeil@cidsp.upmf-grenoble.fr

+33 68 54 33 983

Résumé

Dans les études sur la démocratie, l'usage de méthodes cognitives a déplacé l'intérêt des chercheurs : au lieu de se focaliser sur les « connaissances », une notion intuitive, ils se donnent pour objet la « cognition », un concept théorique. On substitue ainsi à l'analyse des informations reçues une recherche sur leur traitement : ce qui était considéré comme un stock de connaissances acquises (voire, selon certains auteurs, « requises » pour être un bon citoyen et plus encore un dirigeant compétent) est désormais pensé comme un processus permanent.

L'objet de ces recherches est le processus par lequel se fabrique un jugement, un autre concept polysémique qui désigne à la fois système de préférences politiques et un raisonnement argumenté sur des problèmes publics. L'usage de la notion présente néanmoins un avantage : à supposer qu'elles soient raisonnées, les décisions individuelles de citoyens sur des questions en débat national ou de experts de la politique étrangère ne diffèrent pas en nature. Une approche cognitive permet de mieux comprendre comment on parvient à une décision, quelle que soit sa nature et son importance, en rapprochant de la réalité les modèles d'analyse cognitive mieux que ne pourront jamais le faire des modèles de choix rationnels. Le recours aux neurosciences d'une part, à l'expérimentation d'autre part (contre-argumentation, apport d'information, mesure des temps de réponse), permet de mieux comprendre comment se forme le jugement et de mesurer l'influence de la sophistication et d'une agilité intellectuelle inégalement réparties selon le genre, le niveau d'instruction et l'apprentissage de la politique sur la capacité à débattre.

La communication tente dans un premier temps de préciser les contours de ces approches cognitives « dures », avant de les appliquer dans un second temps aux jugements portés sur des problèmes du débat public courant, puis aux décisions de politique extérieure dans des situations critiques.

Introduction

Dans cette communication je me propose de montrer que l'analyse des politiques publiques et celle des représentations sociales se réfèrent à deux approches cognitives différentes pour expliquer un même objet : le jugement public. Celui-ci sera entendu ici comme le produit indissociable d'un système hiérarchisé de préférences politiques *et* d'un raisonnement argumenté sur des problèmes collectifs. Certes, le jugement public d'un citoyen et celui d'un leader ne s'inscrivent pas dans le même contexte, et ne se situent pas au même niveau, mais ils portent bien tous les deux sur des mesures envisagées pour résoudre des problèmes communs, mesures qui méritent réflexion et incitent parfois à réviser ses certitudes. La seule raison de distinguer ces deux formes de jugement est le respect dû à une tradition scientifique orientant de façon précoce certains chercheurs vers l'étude de la société et d'autres vers celle de la bureaucratie, séparant ainsi artificiellement l'action politique de l'action publique, et les méthodes respectivement employées pour les expliquer. C'est d'autant plus regrettable que la sociologie électorale et les travaux sur la démocratie excellent dans le recueil et le traitement de données d'enquête quantitatives, ou dans l'expérimentation avec manipulation des conditions d'expérience, tandis que l'observation participante et les entretiens en profondeur, aussi bien que le traitement statistique de données agrégées sont largement utilisés dans l'étude des mesures prises par des autorités administratives. Combiner les deux enrichirait ainsi considérablement la science politique.

La divergence d'interprétation et d'usage des approches dites « cognitives » se voit clairement quand on se place en amont de l'élaboration d'une véritable politique : on se penche alors sur les processus d'acquisition et d'usage des connaissances à l'échelle de chaque citoyen, de chaque individu ordinaire, préoccupé par sa position dans le débat public. Mais on l'aperçoit tout aussi nettement en aval, quand il s'agit pour les gouvernants de prendre des décisions internationales au lieu d'arrêter des mesures intérieures. Il reste bien entendu à voir ce que l'on gagne à appliquer au raisonnement politique des méthodes issues de la psychologie expérimentale, ou bien à appliquer à la politique étrangère des modèles explicatifs rodés avec des décisions internes.

A quoi ressemblerait un essai d'unification de ces deux champs scientifiques autour de la cognition ? Avec un pareil objectif en tête, on verrait vite que l'étude des comportements politiques au sein d'une société nationale fait aujourd'hui face à deux problèmes, qu'elle tente de surmonter avec des succès divers : d'une part, à l'échelle micro, le comportementalisme court-circuite la relation entre information reçue et décision prise ; d'autre part, à l'échelle macro, il ignore les rapports entre choix personnels et choix publics. Cette double occultation n'est nulle part plus évidente que dans les travaux sur les connaissances politiques, l'expertise, la compétence - un domaine suffisamment restreint et novateur pour qu'on puisse le considérer comme significatif de ce qui se passe ailleurs. Alors qu'il fut longtemps tenu pour évident que les connaissances accumulées comptaient peu dans les alignements partisans et électoraux imputés à la socialisation individuelle ou à la condition sociale, il est désormais admis qu'experts et novices ne se déterminent pas de la même manière et que les connaissances acquises affectent le raisonnement individuel. Toutefois, la recherche sur le lien entre processus de traitement de l'information, argumentaires, et choix citoyens en est encore à ses débuts, et c'est encore plus vrai dans le domaine des politiques publiques où l'action humaine tend à être négligée au profit des institutions dans lesquelles elle se déroule (Sabatier, Schleger, 2000, 215). Nombre d'observateurs des choix électoraux se contentent pour l'instant de distinguer les électeurs en fonction de leur niveau de familiarité avec les institutions et avec l'actualité. De plus, à l'exception notable mais sans suite de Zaller, aucun ne fait le lien entre ces processus cognitifs individuels susceptibles d'améliorer la « compétence » des citoyens, et la façon dont les mesures publiques sont arrêtées « en connaissance de cause » par les responsables politiques. Telles sont les deux zones d'ombre qu'il convient d'éclairer et de relier par une explication commune.

Cette présentation n'a pas seulement pour but de relier les décisions profanes et les décisions professionnelles, elle poursuit également des objectifs épistémologiques. Je commencerai par eux, en examinant avec attention les méthodes utilisées pour introduire, même timidement, des facteurs cognitifs dans les analyses de politiques publiques, et en évaluant ensuite leur rendement en termes de progrès du savoir. Déjà aigu dans l'analyse de politiques nationales, le problème est accru dans le cas de la politique extérieure. Celle-ci est en effet la moins bien servie de toutes, notamment dans la littérature francophone, raison supplémentaire pour la prendre en exemple ici. Je n'ignore évidemment pas que les travaux faits dans ce domaine se focalisent sur la « haute politique » et s'intéressent aux crises particulièrement graves, ce qui en obère la portée selon certaines critiques plaidant au contraire pour que l'étude des

décisions internationales perde ce qui la rend exceptionnelle au regard des études nationales (Garrison, 183). Je crois pourtant que si l'on parvenait à rendre compte d'un cas complexe, difficile à expliquer, et requérant des méthodes sophistiquées, on ferait un grand pas vers l'application des approches cognitives à des cas plus simples mieux connus (les décisions s'appliquant sur le territoire d'un pays).

J'aborderai successivement ces trois points : les usages distincts de la cognition en sociologie politique et dans l'analyse des politiques publiques ; les apports et les limites de la sociologie cognitive des décisions individuelles à l'intérieur d'un même pays, les particularités de la politique extérieure vue au travers du filtre cognitif.

1. Deux conceptions divergentes du « cognitif »

Pour ce qui concerne la méthode, selon que l'on se situe dans le noyau dur des politiques publiques ou à sa périphérie le sens du mot « cognitif » change et même s'inverse. Partons de ce qu'il est convenu d'appeler « l'approche cognitive des politiques publiques », ou, plus bref encore, des « politiques cognitives ». S'y référer a pour but de restaurer le rôle des *idées* et des *croyances* (« *causal and principled beliefs* »¹) ou des *récits auto justificatifs* (« *narratives* ») dans l'étude de la prise de décision des élites gouvernantes en fonction des représentations qu'elles se font des problèmes à résoudre, des ressources dont elles disposent, et des contraintes pesant sur la décision (Palier et Surel 2005 ; Muller 2005 ; Muller, 2000 ; Sabatier et Schlager, 2000 ; Surel, 1998). S'ajoutent parfois à ces principaux éléments des mécanismes d'*apprentissage* soulignant que les mesures publiques ne sont ni simplement prises par imitation de ce qui se fait dans d'autres lieux, ni imposées par les gouvernants, mais qu'elles sont aussi le fruit de l'expérience des dirigeants et de leur capacité à rectifier le tir une fois connus les effets réels de l'action publique ou les raisons pour lesquelles une mesure n'a pu être prise (Sabatier et Schlager, 2000). Enfin, certains auteurs incluent dans l'approche cognitive la « construction de sens », et précisent que l'action publique est aujourd'hui moins centrée sur les décisions à prendre que sur l'élaboration de « *cadres d'interprétation* » des problèmes posés, lesquels peuvent être déclinés avec des nuances d'un secteur à un autre voire d'un pays à un autre (Muller, 2000, 189 & 2005 ; Lascoumes²), mais ne se réduisent pas

¹ Pierre Muller associe les « interprétations causales » et les « interprétations normatives » (2000, 195).

² Notons que cette vision-là de l'approche cognitive des politiques publiques coïncident assez bien avec les travaux faits en relations internationales lorsqu'ils affirment que « la dynamique de l'esprit... produit des

à une approche symbolique ou idéaliste dont les rapports de force et les intérêts seraient absents (Muller, 2000, 193)³.

Quelques insatisfactions

Les travaux conduits dans cette optique ont beaucoup fait pour approfondir la logique de la décision, et à ce titre ils sont devenus incontournables. De mon point de vue, ils pourraient néanmoins être complétés dans trois directions. Tout d'abord, ces approches cognitives ne distinguent pas les idées au sens *intellectuel* du terme et les convictions qui sont à la source d'un engagement *moral* au service d'une cause (Delori, 2006⁴). La plupart des auteurs associent d'ailleurs de façon indissoluble « cadres cognitifs et normatifs » de l'action publique (Muller, 2005, qui tient cette expression comme synonyme de « référentiel »⁵), ils prennent les « croyances » pour des connaissances, et associent au sein des « idées « arguments raisonnés » et « idéologies » (Sabatier et Schlager, 2000, 211 & 218). Tout se passe comme si le clivage qu'il fallait dépasser était surtout celui qui opposait aux idéaux producteurs de dévouement les « coups » tactiques et stratégiques auxquels les tenants du choix rationnel, d'une part, et les disciples de Pierre Bourdieu en science politique, d'autre part, tendent à réduire les interactions entre agents sociaux sans leur donner le bénéfice du doute quand ils ou elles prétendent obéir à des idéaux éthiques (Delori, 2006, 419 ; Muller, 2000, 191 ; 2005, 164). Mais « idées et « idéaux » ne se confondent pas, sauf dans certaines approches cognitives des politiques publiques que Sabatier et Schlager qualifient de « minimalismes cognitifs », dans lequel les rationalisations a posteriori jouent un rôle majeur : selon moi, ce sont davantage des *justifications* puisées dans un répertoire d'arguments anciens que des *idées* neuves (Sabatier et Schlager, 2000, 219). Ensuite, l'apprentissage dont traitent ces travaux doit moins aux processus complexes de « *learning* » identifiés par les études organisationnelles qu'aux mécanismes plus simples de « *lesson-drawing* » décrits par les

'croyances' et des construits (comme des 'images' et des 'schémas') qui nous permettent de donner un sens à notre environnement' (Rosati, 2001, 52)

³ Notons que les idées, les croyances les perceptions, et l'identité sont qualifiées de « *buzzwords* » des approches cognitives par Rosati, 2001,48.

⁴ L'auteur définit ainsi en note 1, p. 423, « les idées – plus précisément les valeurs et les représentations des élites politiques », liant indissolublement éthique et cognition.

⁵ On pourrait mettre un tiret entre les deux adjectifs, ce qui me chagrine. Par exemple, dans le même article Pierre Muller évoque p.171 « un nouveau cadre cognitif et normatif (constitué de nouvelles valeurs, de nouvelles jonctions ..., de nouveaux algorithmes ». J'ai un peu de mal avec la notion d'algorithmes, plusieurs fois reprise p. 84 : tandis que je l'imagine faite pour décrire une analyse de décision par embranchements successifs et exclusifs, et que le mot semble redondant avec celui de référentiel, il est possible que l'auteur résume sous ce vocable tout ce qui est intellectuel (des « schèmes de causalité ») et non pas seulement moral dans ce cadre interprétatif ?

analystes de l'action publique (Dolowitz & Marsh, 2000, cité dans Channac, 2006), en particulier dans le domaine de la stratégie (Sabatier et Schlager, 2000, 210-12). En effet, le processus d'apprentissage des « *organization studies* » consiste plus particulièrement pour chaque personne concernée à incorporer des dispositifs, des routines, des codes d'expression « politiquement correcte » ou « permettant d'éviter les gaffes » pour reprendre l'expression heureuse d'Ernest Gellner, en chaque lieu et à chaque épisode d'une négociation. Il ne s'agit pas seulement de tirer de façon réflexive les enseignements d'une expérience précédente, ou ceux d'un épisode antécédent, comme l'affirment Paul Sabatier et Edella Schlager⁶. Enfin, et surtout, les paradigmes en usage dans l'étude de l'action publique ignorent le plus souvent les individus et négligent leur contribution à la décision collective : soit parce qu'ils imputent celle-ci aux « médiateurs », « *policy brokers* » et autres « *skilled actors* » agissant de façon « corporative » (pour traduire – mal – la notion de « *corporate action* ») ; soit parce qu'ils se situent au niveau macroscopique, au mieux « mésologique », à la différence de l'étude de l'action organisée qui, elle se placerait plutôt au niveau microscopique (Musselin, 2005) ; soit parce qu'ils insistent sur les arrangements institutionnels et les dispositifs dans le cadre desquels les individus peuvent s'informer sur le contenu des politiques publiques et effectuer correctement des calculs logiques (Sabatier et Schleger, 217-8) ; soit, enfin, parce qu'il se veut exclusivement sociologique, ne laissant aucune place à la psychologie. Pour s'en convaincre, il suffit de se reporter à un récent article de Frank Petiteville et d'Andy Smith, « Analyser les politiques publiques internationales (2006 : 357) : en effet, sur l'un des deux objets empiriques que je vais précisément aborder ici, l'étude des décisions internationales, les auteurs font l'hypothèse que « les deux disciplines... sont susceptibles de rapprocher leur posture de recherche et leur méthodologie *pour peu qu'elles acceptent les règles de la méthode sociologique* »⁷.

Bref, le terme « cognitif » est utilisé dans l'analyse des politiques publiques pour désigner ce que les ethnologues considèrent habituellement comme « culturel » (dans lequel il y a bien

⁶ La définition que ces deux auteurs donnent de l'apprentissage montre à quel point ils sont éloignés d'une approche cognitive au sens des sciences du même nom : à la connaissance du domaine de politiques publiques dans lequel les décideurs ont une responsabilité, les auteurs ajoutent de façon naïve, p. 211, « la connaissance accrue relative aux ressources et aux stratégies des opposants à une politique publique, ainsi que *les moyens de les neutraliser* » (souligné par moi).

⁷ Je souligne ce passage mais pas le précédent qui, lui, l'est dans le texte. En conclusion (365), les auteurs reprennent cet antienne, tout en ajoutant des guillemets révélateurs d'un besoin de prudence : selon eux, « la contiguïté entre les deux approches ne peut qu'inciter les internationalistes à 'sociologiser' davantage leur étude de la politique internationale. »

quelques connaissances, mais beaucoup de représentations)⁸. Sociologues et psychologues politiques l'entendent différemment, en s'intéressant surtout à l'acquisition et à l'usage de *connaissances* (exactes, plausibles, ou incorrectes ; complètes ou lacunaires ; amateur ou expertes) sous l'influence d'*émotions* associées au recueil d'informations, et conduisant à élaborer une hiérarchie des *préférences* (qu'elles soient morales ou non). Parler d'*approche cognitive des choix publics* revient alors à combiner les deux conceptions. Je désignerai ainsi l'analyse des processus conduisant tous les acteurs concernés, à la base comme au sommet, à se faire une opinion sur le meilleur cours possible d'une action, de leur point de vue, et en fonction de leurs intérêts, qu'ils participent ou non à la décision finale. Notons que les « opinions » ne sont pas des « idées », car elles valorisent des éléments causatifs au lieu de favoriser des solutions préférées⁹. Je m'appuierai à cet égard sur la psychologie politique pour expliquer comment sont prises dans chaque cerveau (ordinaire ou expert, citoyen ou gouvernant) les décisions qui s'appliquent ensuite à tous. Ceci me permettra de réagir à un excès d'intégralisme sociologique en science politique avec des arguments empiriques, et pas seulement avec des arguments de principe (comme je l'ai fait dans un ouvrage de 1994, en ajoutant l'économie et l'anthropologie à la sociologie)¹⁰. Je puiserai mes cas concrets dans les travaux que je conduis à Grenoble avec de nombreux collègues chercheurs et enseignants sur les connaissances politiques des citoyens, d'une part ; et sur la coopération internationale entre experts, d'autre part¹¹.

⁸ En marge du débat, il serait un jour utile de savoir pourquoi les politiques publiques évitent systématiquement la culture politique et lui préfèrent des « référentiels », la « construction de sens et de mondes communs », les « croyances et les mythes » (Muller, 2005, 171-172), etc.

⁹ Tandis que les opinions ne sont pas seulement des jugements, les idées elles-mêmes ne se réduisent pas aux « normes et représentations des élites politiques » comme le croit Delori, 2006, note 1, p. 423.

¹⁰ On doit probablement à la « rupture épistémologique » effectué par Durkheim contre Tarde les préjugés durables des politistes aujourd'hui contre la psychologie. Notons au passage que les socio-historiens ont le mérite d'ajouter l'histoire à la liste des disciplines fondatrices de la science politique, mais il maintiennent une posture d'intégralisme sociologique à peine limité par un refus du positivisme intégral qui fut celui de Durkheim et de ses successeurs (Déloye, 2003). Payre & Pollet, 2005, 134, voient dans le tournant socio-historique la suite logique du tournant sociologique ; ils décrivent ce tournant, p. 135, comme « une tentative pour affirmer à nouveau et consolider ce tournant de la science politique vers les sciences sociales », qui, dans leur cas inclut semble-t-il l'ethnologie. Ajoutons qu'ils tirent Weber de leur côté (138), oubliant qu'il est à la source des travaux du choix rationnels et des travaux interactionnistes avec ses réflexions sur l'axiologie (ce qu'ils reconnaissent a demi-mot p. 146).

¹¹ Il m'est impossible de les nommer tous et de leur rendre justice pour leur contribution diffuse à cette communication. Pour faire bref, disons que les travaux sur les connaissances politiques mobilisent aussi, parmi tant d'autres, Bernard Denni, Céline Belot, Jean-Louis Marie et Stéphanie Abrial ; et ceux qui portent sur les coopérations internationales sont surtout faits avec Wolf-Dieter Eberwein dans un cadre de travail incluant aussi Stéphane La Branche et Benoît Faraco. Les équipes sur les connaissances et le jugement sont animées par Bernard Denni et moi ; l'équipe internationale est placée sous la responsabilité de Sabine Saurugger et Wolf-Dieter Eberwein.

Consonances et dissonances

J'aurai aussi l'occasion de m'intéresser aux différences persistantes entre significations données par les individus aux problèmes, enjeux, et mesures faisant l'objet d'un débat en public, au lieu de me focaliser comme le font souvent les travaux de politiques publiques sur le travail de mise en cohérence de ces différences. Pierre Muller (2005, p.163) parle ainsi de « fonction d'intégration des demandes contradictoires à travers la production de sens », ce qui donne le sentiment que les différences entre personnes et entre groupes, ou encore entre pays, sont ou bien gommées, ou bien minorées, et que l'on parvient collectivement à des représentations harmonieuses des problèmes et de leurs solutions retraduits dans l'idiome local. Il revient selon lui aux « médiateurs » de sublimer l'hyperchoix, qu'il définit très logiquement (2005, 162) comme la différence de signification donnée à un problème dans divers espaces de sens, alors que je la considère plutôt à la suite de Frédéric Bon et de Paul Lazarsfeld comme un excès d'informations, pas toutes consonantes, paralysant la décision de la plupart des citoyens, sauf s'ils sont alignés idéologiquement sur des « prescripteurs d'opinion » (Schemeil, 1998). La différence entre les deux conceptions de ce qui est « cognitif », c'est que les électeurs ne sont pas dupes de leur choix, ils peuvent donc perpétuellement en changer s'ils sont incités à le faire. Electeurs et électrices peuvent y parvenir de deux façons : en se désalignant (rejoignant ainsi le peuple de ceux que j'ai appelés dans le texte cité les « concernés », des observateurs engagées mais non actifs de la vie politique, critiques des toutes les décisions publiques quels qu'en soient les auteurs) ; ou bien encore, en exprimant des « repentirs » dont l'agrégation finit par réorienter les priorités nationales dans une direction assez éloignée de celle que les « médiateurs » pensent avoir tracée avec justesse, obligeant ainsi ces derniers à des « révisions déchirantes » de leur politique nationale ou internationale.

Ce déplacement de perspective du « décodage » vers « l'encodage », et du couple infernal « croyances et normes » ou encore « arguments et convictions » vers une nouvelle association entre « connaissances et émotions »¹² peut sembler audacieux, ou incongru. En réalité, il est riche de promesses, car il oblige à puiser dans les apports les plus récents des travaux faits en neurosciences et en sciences cognitives. En allant jusqu'à « naturaliser » la source des mécanismes psychiques, il évite de considérer que l'ajout des idées et des normes aux

¹² Qui implique ipso facto de ne pas limiter le rôle des traducteurs à du transcodage ou du décodage (Delori, 2006, 422, résume le savoir conventionnel sur ce point en énonçant l'équation suivante idées = décodage = pouvoir ; seuls ceux qui interprètent correctement ce qui se passe sont capables d'anticiper correctement les mesures publiques à prendre pour conserver une longueur d'avance).

protocoles d'études utilisés en politiques publiques épuise les profits que l'on peut tirer d'un usage plus extensif de la cognition. Cet usage étendu fait aussi appel à la perception, à la mémorisation, au raisonnement, aux émotions et enfin au jugement ; comme aux activités synaptiques et neurovégétatives qui sont associées à ces différentes séquences du raisonnement (et qui n'ont rien à voir avec les fameuses séquences de Jones en politiques publiques). Ma conception de ce qu'est une « approche cognitive » tend ainsi à infléchir les conceptions admises à ce sujet dans l'analyse des politiques publiques sur quatre points : 1) en s'intéressant aux *individus* au-delà des groupes - auxquels ils appartiennent bien sûr aussi - ; 2) en s'attachant aux modalités *argumentatives* de leur jugement ; 3) en se situant plus *en amont* du processus de décision que ne le font en général les travaux sur l'action publique¹³, sauf ceux qui sont faits en sociologie des organisations parce qu'ils ciblent l'action plutôt que la décision (Musselin, 2005, 56) ; et 4) en ne préjugant pas comme eux que les choix individuels seront rendus transitifs et cohérents une fois replacés dans un univers commun de sens. Si le travail de mise en consonance d'éléments dissonants n'est pas fait individuellement, à la base, il ne sert à rien qu'il soit réussi au niveau des autorités qui resteront toujours suspectes de complicité objective pour écarter certaines solutions au profit des seules qu'elles savent prendre, et qui ne gêneront pas trop l'opposition lors d'une alternance.

3 « i » ou N... « i » ?

Afin de bien comprendre les différences entre l'approche cognitive défendue ici et les approches *mainstream* en politiques publiques, prenons pour exemple le paradigme dit des « 3 i ». On pourrait raisonnablement en ajouter un quatrième, l'initiale du mot *identités*, mais ses inventeurs ne l'ont pas fait. On comprend pourquoi : parce qu'elles sont source d'estime de soi, les identités conduisent directement aux émotions. Or, qui dit émotions, dit psychologie des individus et singularités des parcours. Une véritable théorie de la décision en politiques publiques peut-elle s'encombrer d'un tel réservoir d'*incertitudes* et de complexité ? Quelle que soit la réponse à cette question (au-delà du « non » de Durkheim plaidant pour une sociologie positive de l'action publique), le fait est que dans les réflexions de Peter Hall et de ses successeurs, telles qu'elles sont reconstituées par Bruno Palier et Yves Surel, un élément

¹³ Précisons à ce sujet que cette posture ne remet pas en cause les avancées d'une sous-discipline qui a opéré par rapport à la sociologie politique de l'Etat un « renversement » épistémologique car elle le saisit « à partir de son action c'est-à-dire à partir de ses outputs », Muller, 2000, 190. La thèse défendue ici est que les individus ordinaires participent eux aussi à la construction des solutions ou, dans le langage de Muller 2000, 193, leurs boîtes à outils (ce que j'appellerai leurs ethnométhodes) permettent de pénétrer dans boîte noire du gouvernement.

central du modèle de March et Olsen manque : la quête d'*adéquation* ou de consonance entre l'image que l'on cherche à donner de soi et les mesures que l'on préconise (sur ce point théorique, voir Schemeil, 2002). Les notions d'identité et d'adéquation ont été davantage exploitées par Pierre Muller, mais il tend à ramener la logique de l'adéquation au travail de réduction des dissonances auquel se livrent les médiateurs pour adapter un référentiel global à leur secteur, et maintenir ainsi l'identité du groupe social qu'ils représentent (2000, 196 : la dissonance cognitive surgirait d'une désynchronisation du rapport global-sectoriel). Citons-le in extenso : « la plupart du temps, le référentiel d'une politique renvoie à une dimension identitaire, dans la mesure où il contribue à définir l'existence sociale d'un acteur collectif » (Muller, 2005, 174) et aussi : « dans certaines circonstances, un référentiel va s'imposer aux acteurs alors même que son acceptation implique pour eux des changements difficiles, voire, dans des cas extrêmes leur disparition *en tant qu'acteur collectif* (2000, 196, souligné par moi). L'auteur ajoute, il est vrai, quelques pages plus loin : « le référentiel d'une politique renvoie avant tout à des processus identitaires qui concernent *l'existence même des individus* » (182), mais il ne dit pas comment et pourquoi un individu vivrait différemment si l'on changeait de référentiel. Il est possible de l'imaginer à sa place : ils deviendront par exemple des « *workaholics* » si le référentiel de marché s'impose. Pourtant, cette réponse n'est qu'à demi convaincante : en réalité une démarche ethnologique et non sociologique montre que tous les individus rationnels et consonants savent s'adapter et se reconverter - deux termes négligés par les approches de politiques publiques alors qu'ils foisonnent dans les approches de sociologie politique. Ces acteurs ne finissent pas tous carbonisés par le travail (« *burnt out* ») au point de se suicider, nombre d'entre eux deviennent tout simplement hédonistes et trouvent des niches où ils peuvent donner suite à leurs projets de vie ; de même, tous les paysans ne se convertissent pas en ouvriers ou en entrepreneurs, leur « existence » même étant ainsi menacée, nombre d'entre eux ouvrent des gîtes ruraux, deviennent guides de montagne ou conservateurs d'écomusée, quelques uns vendent leur expertise de viticulteur ou d'exploitant de produit AOC à des firmes étrangères et n'hésitent pas à émigrer. Ils ne sont donc pas « dominés » au sens de Bourdieu, mais ils ne sont pas non plus victime d'une « violence extrême » au sens de Muller (186). L'identité ainsi conçue me paraît réductrice. Elle est aussi très instable, car en dépit des postulats de l'analyste les individus composant le groupe concerné feront toujours passer leur propre estime de soi avant le « souci de soi » des collectifs auxquels on les ramène arbitrairement. C'est donc à l'identité individuelle qu'il faut s'attacher, et non pas à « l'identité collective », qui est probablement un artefact à moins qu'on ne la réduise à la « culture ».

En revanche, dès que l'on étend la prise de décision aux *raisonnements* individuels qui la sous-tendent, au lieu de se contenter des informations et des idées qui les nourrissent et des effets qu'ils produisent en retour, on ne peut plus se passer des identités. C'est vrai en politique intérieure, si l'on suit Pierre Muller plaçant pour considérer l'approche cognitive des politiques publiques comme un « constructivisme modéré » (Muller, 2000, 194). C'est encore plus vrai dans le domaine de la politique extérieure : l'identité, c'est le concept central des théories constructivistes des relations internationales, utile pour expliquer comment les individus parviennent à se déterminer sur les enjeux du débat public en cours. Les constructivistes montrent ainsi de façon convaincante que l'identité elle-même évolue en fonction de l'*image* de soi et de l'image que les autres renvoient à tous ceux auxquels revient la lourde tâche de faire des choix difficiles en situation critique. Pour s'en tenir à un seul exemple, si les dirigeants américains ont avancé des buts de guerre aussi différents les uns des autres au cours de la période précédant l'invasion de l'Irak en avril 2003, c'est parce que les débats internes autour des suites du 11 septembre et le débat mondial avec leurs adversaires et leurs alliés les ont conduits à réviser sans cesse l'idée qu'ils se faisaient de leur nation et du rôle qu'elle devrait ou pourrait jouer dans l'après-guerre froide. A l'objectif de répliquer rapidement et fermement à une attaque de civils sur leur territoire (l'exercice d'un droit de suite, ou de légitime défense admis par le droit de la guerre que les Etats-Unis soutiennent en tant qu'Etat « civilisé ») s'est ainsi ajoutée une mission de guerre préventive contre de supposés détenteurs d'armes de destruction massive (l'exposé de Colin Powell au Conseil de Sécurité, le manifeste des intellectuels pour une « guerre juste »), étape elle-même suivie par une vision de ce que devraient être la démocratie et des droits humains dans le Grand Moyen-Orient (un retour au vieux « fardeau de l'homme blanc »). Enfin, la résistance des Irakiens à l'imposition de ce nouveau régime et à une nouvelle répartition des pouvoirs dans leur pays s'est traduite par le démantèlement d'un parti nationaliste arabe laïc et révolutionnaire, dénoncé comme une source possible de désordre régionaux et par extension mondiaux, alors même que le communisme n'en était plus une depuis 1989. Ce fut le début d'une nouvelle « croisade contre le Mal » dirigée au nom de tous les autres par l'Etat réputé le plus avancé en matière de liberté et de richesse, en dépit du fait avéré que les Irakiens n'avaient – encore – rien à voir avec le terrorisme aveugle de type al-Qaïda (un hommage posthume à Kant). On le voit, le constructivisme ne se contente pas de repérer ce que les acteurs ont en commun (au sens du mot « identique »), comme semble le penser Mathias Delori quand il monte le rôle

joué par le personnalisme chrétien et la référence à l'Europe carolingienne dans le rapprochement franco-allemand (Delori, 2006, 422-423).

Il n'y a pas que le constructivisme pour replacer l'identité au cœur de l'analyse des relations internationales. On retrouve le concept d'identité dans des courants de recherches qui en sont parfois très éloignés, par exemple dans les notions néo-réalistes de « perceptions et de mauvaises perceptions » ou d' « images » (Jervis, 1977 & 1989), ou moins éloignés, comme dans les mécanismes d' « othering » et de distanciation décrits par les courants post-modernes et critiques contre les explication de relations internationales postulant que l'évolution vers une unité politique mondiale (« *world polity* ») se ferait par l'homogénéisation de la différence dans la ressemblance (« *sameness* ») ou l'identité absolue (Blaney, Inayatullah, 2002, 104 ; Guillaume, 2006¹⁴). Quelle que soit leur persuasion, tous s'accordent sur le fait que les images de soi se construisent dans l'interaction et le dialogue, qu'elles ne préexistent donc pas à la décision mais au contraire en découlent ex post, qu'elles ne sont pas fixées mais processuelles.

On le voit, le recours à la psychologie politique comme méthode, et à la formation des jugement publics nationaux aussi bien qu'à la politique internationale comme objets, pourrait aisément multiplier les trois « i » par deux en ajoutant aux « intérêts », aux « idées » et aux « institutions » les mots « identités », « images » et « incertitude » - sans parler d'une prise en compte sérieuse des « individus »¹⁵. On objectera que le modèle perdrait en précision ce qu'il gagnerait en extension : l'argument doit être sérieusement considéré, mais il serait plus convaincant si au lieu d'*associer* des principes à la base de travaux faits dans l'ignorance les uns des autres (une étape nécessaire), les défenseurs du paradigme des trois « i » avaient *écarté* en formulant une définition préalable de leur méthode ce qui ne serait pas indispensable à leur démonstration, ou qui viendrait inopportunément en compliquer le déroulement provisoire.

¹⁴ Observons que Pierre Muller n'est pas très éloigné de ces approches quand il parle d'altérité, même s'il évite ainsi de prononcer le mot identité ; mais il s'en éloigne considérablement quand il postule que les sociétés et les secteurs sont autoréférentiels (2000, 203).

¹⁵ Certes, les « intérêts » sont calculés au niveau individuel (ce qui est attendu d'approches inspirées par la théorie des choix rationnels), mais ils sont surtout étudiés dans leur version « socialement constituée » (« *corporate* ». L'intérêt d'avoir ou de présenter aux autres une identité spécifique source d'estime de soi donc de fidélité à son image publique est mal pris en compte dans une démarche de type « trois i ».

Afin de ne pas étendre indéfiniment le recours à des « i » supplémentaires, je me limiterai ainsi comme je l'ai déjà dit, en résumant ma définition préalable, à l'étude de l'acquisition et de l'usage des *connaissances* permettant d'élaborer une hiérarchie des *préférences* via des processus psychologiques *cognitifs*, grâce auxquels les acteurs concernés forment leur jugement sur le meilleur cours possible d'une action.

[Figure 1 approximativement ici]

Le reste de cet article est consacré à l'exposé de deux cas. Le premier permet de se rendre compte du rôle des connaissances politiques dans la formation du jugement citoyen sur les enjeux du débat public. Le second esquisse une théorie de la formation du jugement des décideurs sur des problèmes de politique internationale, avec beaucoup moins d'éléments empiriques à présenter pour l'instant.

2. Connaissances politiques des citoyens et jugements publics

Pourquoi faudrait-il étudier le processus par lequel les citoyens engrangent et réutilisent des connaissances politiques dans le cadre d'une analyse des politiques publiques ? Parce que la *compétence argumentative* réputée acquise par les experts doit être interrogée et évaluée. Or, les travaux qui abordent ce problème sous divers angles, ne le font pas ou peu. Ce décalage, que j'appellerai « paradoxe démocratique », repose sur un constat simple : d'une part, il est affirmé par nombre d'auteurs que les citoyens sont tous réputés également capables par nature de contribuer aux décisions collectives issues d'élections disputées suivies de débats législatifs contradictoires traduites ensuite en mesures publiques par les gouvernants ; d'autre part, rien n'est fait pour étudier les compétences réellement nécessaires pour participer à de tels débats, comme si elles étaient tout à fait inutiles ou équitablement réparties ! Les conséquences de ce paradoxe sont sérieuses pour la discipline : en dépit de nombreux travaux sur le rôle joué par les connaissances politiques dans une démocratie et d'un engouement croissant pour l'inclusion de tests de compétence dans les enquêtes par questionnaire, nous ne sommes toujours pas sûrs que la cognition ait un effet réel sur la décision, et si c'était le cas nous ignorons lequel ; ou bien l'effet est si limité que nous ne savons comment le mesurer avec précision, ni même si de telles mesures sont vraiment utiles.

Plusieurs explications du paradoxe démocratique ont été avancées, d’abord en théorie politique, puis en psychologie politique et en sociologie des attitudes, ensuite en sciences cognitives, enfin en économie des choix rationnels. Elles reposent toutes sur une interprétation des choix citoyens que l’on peut regrouper en deux grandes catégories opposées (dont les traits sont résumés sur le tableau 1) bien qu’ils se situent en réalité sur un axe qui va du fait de sentir ou ressentir à celui de décider rationnellement ou en ayant en tête de bonnes raisons de faire un choix, en passant par le mystérieux processus de la pensée. A un bout de cet axe, la politique est considérée comme une affaire de passion, les préférences émises et les choix faits ne sont qu’accidentellement rationnels ; à l’autre extrémité, le raisonnement politique compte, les individus ont de « bonnes raisons », comme le dit Raymond Boudon, de se comporter comme ils le font et celles-ci sont souvent pragmatiques, sinon utilitaristes. Si l’on ne se référait qu’à la psychologie il serait inutile de s’intéresser aux connaissances politiques car elles n’infléchiraient guère les croyances profondes et les émotions ressenties. Si l’on ne prenait exemple que sur l’analyse des choix rationnels, tout calcul politique serait utilitariste et viserait à optimiser les choix individuels. Entre ces deux pôles des modèles explicatifs plus satisfaisants peuvent être construits, qu’il s’agisse des modèles bien connus de l’électeur raisonnant, des heuristiques, de l’intelligence affective ; ou encore du modèle auto réflexif que nous proposerons nous-mêmes pour cette recherche. Une revue de la littérature sur le sujet nous le montrera aisément.

Tableau 1 : Influence de diverses composantes mentales sur la décision de vote, d’implication, les choix et préférences politiques

<i>Psychologie</i>	<i>Modèles intermédiaires</i>	<i>Choix rationnels</i>
<i>Alignement partisan Refus des informations dissonantes</i>	1. Électeur raisonnant	<i>Argumentation, délibération Quête d’informations pour mieux décider</i>
Convictions idéologiques	2. Heuristiques	Idées politiques
Système nerveux autonome (surveillance system)	3. Intelligence affective	Cortex (disposition system)
Passion, émotions	4. Auto réflexivité	Rationalité, raisons, calculs
<i>Sentir, ressentir</i>	<i>Penser</i>	<i>Raisonner pour décider</i>

Commençons par *la théorie politique*. Dans cette sous-discipline proche de la philosophie, parfois sensible aux avancées des rationalistes mais encore très marquée par l’histoire, les conceptions de la démocratie héritées de ses pères fondateurs pèsent toujours très lourd. Faire

de la théorie politique (ou de la socio-histoire des idées ?) conduit à se remémorer des faits méconnus de l'histoire des institutions : les Grecs, par exemple, ne pratiquaient pas la démocratie participative que nous leur prêtons. Visant à assurer la liberté de chaque citoyen plutôt que l'égalité de tous, ils ont surtout développé des mécanismes de contrôle et de mise en accusation des citoyens tentés de se transformer en politiciens professionnels. Ils interdisaient par exemple tout débat contradictoire (donc toute référence directe à la personne et aux arguments d'un adversaire). Ils donnaient à leurs délibérations en assemblée la forme de procès judiciaires où chacun témoigne sans mettre les autres en cause jusqu'à l'apparition de « sycophantes » spécialisés dans les recours systématiques contre les propositions de lois qui symbolisèrent justement la décadence du régime athénien (Hansen, 1993). Rousseau n'est pas non plus le chantre de la démocratie moderne : il préconisait pour sa part de voter sans aucun débat préalable, afin que se dégage une volonté générale pure, autrement dit non biaisée par la démagogie, la rhétorique, le savoir-faire des orateurs (Jon Elster). Puritains, Jacobins et Fédéralistes auxquels on doit l'une des constitutions les plus démocratiques du monde acceptaient d'autant plus aisément, au lieu de le déplorer, l'idée que les citoyens ignorassent tout des problèmes collectifs, qu'ils avaient décidé de réserver la capacité de leur trouver une solution effective à l'« aristocratie naturelle » du savoir qu'ils constituaient eux-mêmes. L'égalité d'ignorance à la base était présumée corrigible par l'égalité d'expertise au sommet, au prix d'une inégalité reconnue entre électeurs et élus, et même jugée fonctionnelle (Manin, 1995).

Les théoriciens les plus récents de la démocratie se sont donc éloignés de ces doctrines fondatrices en proposant des solutions nouvelles au dilemme démocratique de l'égalité de capacité civique entre ignorants et savants. Robert Dahl en est le meilleur exemple. Selon lui, les performances des régimes démocratiques ne seraient pas affectées par le manque de connaissance et de réflexion des citoyens, bien au contraire : s'ils étaient tous « *thoughtful* » et « *knowledgable* », leurs exigences seraient trop nombreuses et trop contradictoires pour que fussent possibles les choix déchirants dont la politique est faite. Comme ils voudraient tous s'exprimer, le système serait surchargé (« *overloaded* ») et les mécanismes de délégation, grippés. De surcroît, le processus permanent d'*inclusion* de nouvelles catégories sociales par l'octroi des droits civiques, dont le droit de suffrage, se heurterait à l'impossibilité pour certains de leurs membres de montrer une connaissance suffisante du régime et de ses routines. L'élargissement du suffrage risquerait donc d'aboutir en réalité à l'*exclusion* de ces nouveaux arrivants insuffisamment sophistiqués, tandis que d'autres seraient admis sur leur

demande pressante dans le club jusque là fermé des bons citoyens. Une faible implication politique (calculée en nombre de votants et en nombre d'inscrits) serait donc de façon contre-intuitive un signe de bonne santé démocratique.

Cet essai de réconciliation de la théorie et de l'observation a fait l'objet de critiques pertinentes : ou bien les citoyens ont tous un droit égal à faire valoir leur point de vue, et ils doivent être tous en mesure de le faire ; ou bien un « cens caché » les en empêche et la démocratie n'est ni participative ni représentative (Gaxie, 1978 et 1993). Si le modèle du régime représentatif est celui d'une méritocratie, le régime ne peut être dit « démocratique ». Il devient, au mieux, l'expression d'une « aristocratie naturelle » (non pas héréditaire, mais basée sur des capacités personnelles acquises, comme l'a définie Bernard Manin). Ainsi, la recherche sur les connaissances politiques navigue entre deux écueils : d'une part, il est possible qu'en politique la raison compte moins que la passion, auquel cas ce que nous appelons démocratie pourrait bien n'être que démagogie ; d'autre part, il se peut que les connaissances ne contribuent guère à émanciper tous les citoyens, mais distinguent seulement les experts des novices, ce qui ferait du régime représentatif un régime élitiste.

Abordé sous son angle *sociologique et psychologique*, le problème de l'apport des connaissances à la démocratie se pose différemment. Il y a, certes, un « bon » niveau de connaissances susceptible d'améliorer le fonctionnement de la démocratie et d'optimiser les choix des électeurs, mais ce n'est pas si simple. Trop d'information peut aussi dissuader de voter, ce qui fait que l'on ignore quel est le « meilleur » niveau d'information nécessaire pour que les avantages offerts aux citoyens par les procédures électorales soient maximisés. A. Lupia postule ainsi que les citoyens ne prennent pas mieux des décisions politiques quand ils en savent trop sur leurs enjeux car le savoir encyclopédique et l'érudition inhibent la décision au lieu de la faciliter. De fait, l'existence d'une catégorie de citoyens très compétents et néanmoins peu ou pas impliqués en raison principalement, de la sophistication de leur savoir et des contraintes d'hyperchoix qui en découle a été établie dans quinze pays européens (Schemeil, 1998) et confirmée en France par Jérôme Jaffré et Anne. Muxel lorsqu'ils distinguent « abstentionnistes hors jeu » et « abstentionnistes dans le jeu » politique (Jaffré & Muxel, 2000).

Dans l'ensemble, les travaux qui postulent le contraire – la nécessité pour le bon fonctionnement de la démocratie, voire sa survie à long terme, que les citoyens aient un

minimum d'informations sur les décisions à prendre – affirment néanmoins que les capacités cognitives des citoyens restent limitées, et leurs effets aussi. On en a de bons exemples en Suisse, avec les effets mesurables, certes, mais faibles des « heuristiques » lors des votations, que H.P. Kriesi a récemment mis en évidence en s'intéressant à ces cas limite de la démocratie participative pour mieux juger de la réalité des ces processus dans des contextes plus représentatifs. Va aussi dans ce sens l'expérience menée avec des « magazines » d'information fournis par L. Marquis et K. Gilliland-Lutz à des groupes de citoyens entre deux stades de la décision, expérience montrant que les effets de cet apport de connaissance est statistiquement incertain, et de toute manière infime. Même J. Fishkin et R. Luskin, qui insistent de puis plusieurs années sur les effets nets des changements d'opinion occasionnés par la participation à un sondage délibératif, reconnaissent que ces effets sont de faible amplitude (souvent plus faible que la marge électorale du vainqueur), et qu'on ne peut pour l'instant évaluer que des effets bruts et non des effets nets : ce qu'on recueille ce sont des données sur le nombre de changements de position dans les deux sens, qui s'annulent en partie (ceux qui étaient favorables à une mesure au début de l'expérience s'y opposent à la fin, et vice-versa).

Aussi riches d'enseignements qu'elles soient, les expériences conduites montrent les limites de l'émancipation (« *empowerment* ») et de l'appropriation des institutions et des principes démocratiques (« *democratic ownership* ») escomptées d'abord de la distillation d'informations, ensuite d'une élévation du niveau d'instruction. Selon P. Sniderman, même des arguments dits « vides » (c'est-à-dire « creux », ou énoncés en langue de bois) arrivent à faire changer d'avis quelques individus, tandis que les arguments dits « pleins » ont un effet plus net, certes, mais qui reste tout de même limité (Sniderman, Grunberg, Mayer). D'après George Marcus, la plupart des décisions sont prises en fonction de prédispositions routinières, qui permettent d'écarter nombre d'informations dissonantes ; quand le comportement habituel est au contraire affecté par un signal d'inquiétude venu du « système de surveillance » toujours en état de veille, l'anxiété conduit les individus à ne plus se fier à leurs réflexes. Ceux que les informations reçues inquiètent suffisamment pour qu'ils rompent avec leurs routines et tentent de traiter le problème à la source de l'anxiété prennent alors en considération des nouvelles qui ne s'accordent pas avec leurs représentations du monde : ils cherchent donc à mieux s'informer (Marcus, Sullivan, Theiss-Morse, Stevens, 2005). En revanche, ceux dont ces nouvelles soulèvent la colère refusent d'en savoir davantage avant d'exprimer leur indignation immédiate, car leur soutien ou leur opposition au principe débattu

est sans réserve (Marcus & Mackuen, 2004, à propos de l'approfondissement ou au contraire de la fin des expériences de discrimination positive à l'université). Testées sur l'intervention américaine en Irak ces hypothèses sont largement confirmées car il y a bien « un lien entre la colère et la propension à l'action, d'une part ; l'anxiété et une tendance à une plus grande prudence, d'autre part ». Autrement dit les inquiets sont plus portés que les indignés à se donner les moyens de décider correctement (Huddy, Feldman, Cassese 2005)¹⁶. En somme, selon les psychologues politiques, ce ne sont pas les informations qui inquiètent, mais les émotions qui poussent à traiter des nouvelles inquiétantes donc à rechercher des informations calmantes. Dans ce courant de recherche, la compétence des citoyens n'est donc pas en cause, seulement leur degré de sensibilité à la politique (*political awareness*).

On observera que ces explications ne concordent pas avec les conclusions d'Henry Milner dont les recherches tournent autour de la « littérature civique ». Il montre en effet pour sa part qu'un apprentissage réussi de la politique encouragé par les pouvoirs publics donne aux citoyens une capacité réelle de se positionner politiquement, indépendamment de toute réactivité émotionnelle à des stimuli. Toutefois, cet apprentissage est idéologiquement orienté puisque les sources d'information des citoyens sont des médias d'opinion subventionnés par l'Etat dans les social-démocraties scandinaves : il s'ensuit que la participation des citoyens à la vie publique est accrue, sans que ce civisme maintenu en dépit de la disparition du capital social accroisse forcément l'autoréflexivité ou l'indépendance de jugement des individus. A noter toutefois que dans ce modèle explicatif comme dans la plupart des autres l'éducation joue un rôle central : elle prédispose en effet à traiter correctement l'information, sinon à la rechercher en sélectionnant les sources appropriées aux buts poursuivis puisque les électeurs sont en principe alignés sur des partis et des syndicats (Milner).

Dans les sciences cognitives, les contradictions relevées par la psychologie politique ou celles qui lui sont imputées semblent miraculeusement gommées. En progressant vite, neurosciences et psychologie cognitive édifient des théories convergentes de plus en plus précises sur l'apprentissage, théories dans lesquelles la réorganisation synaptique du cerveau s'ajoute à la mémorisation sémantique et procédurale pour dessiner un cheminement décisionnel conduisant l'individu à acquérir des représentations durables, périodiquement réactivées par des événements auxquels ils sont personnellement sensibles (Jeannerod, 1997). A la lecture de

¹⁶ Toutefois, il n'est pas sûr qu'ils y parviennent. Par ailleurs, les anxieux ont le même préjugé négatif envers l'Irak de Saddam Hussein que les coléreux, bien qu'ils soutiennent moins la décision de lui faire la guerre.

ces travaux on est prêt à admettre que la façon dont se déroule l'apprentissage de capacités cognitives au fil de l'enfance, de l'adolescence et même d'une vie tout entière, a un impact considérable sur les modalités et le contenu des décisions. Dûment et précocement sollicités, les systèmes corticaux et réflexes développeraient des capacités qui autrement s'atrophieraient, et qui seraient susceptibles d'être activées ou réactivées dans des circonstances particulières (Koenig, Hauert, 1986). Epanouir les enfants, replacer les adultes dans ces conditions liminaires seraient donc de nature à améliorer les performances cognitives des personnes, donc leur désir de justifier leurs choix au lieu de s'abstenir de le faire, voire de ne pas choisir du tout. Le cas des autistes manifeste clairement les limites d'un équipement mental rigidifié, notamment quand la reconnaissance des visages célèbres qui devrait être affaire de quelques centièmes de millisecondes prend d'autant plus de temps à un sujet qu'il cherche à renforcer sa certitude qu'il s'agit bien de la personne à laquelle chacun pense spontanément – au point d'en conclure finalement que ce n'est vraiment pas elle, puisqu'une tache sur la photo qui a échappé à la conscience de tous les autres individus évoque un grain de beauté absent du visage réel, et que l'expérimentateur cherche donc à tromper sa vigilance (Tiberghien, 1997). En s'inspirant de ces travaux, on en saurait bien plus sur les suspicions irréductibles envers les politiques, mais aussi sur les composantes d'un apprentissage progressif et harmonieux des réflexes, routines, procédures et modes de raisonnement nécessaires à un choix politique à la fois auto satisfaisant et tranché.

Quels que soient les apports de ces nouvelles disciplines trop peu fréquentées en science politique, il reste encore à découvrir quels apprentissages spécifiques et donc quels stimuli précis pourraient bien déclencher l'appétit et le savoir-faire décisionnels. Reste aussi à établir que ce qui est valable pour n'importe quelle forme de choix individuel l'est aussi dans le cas très particulier des choix collectifs, pour lesquels la mémoire partisane longue et niveleuse des différences individuelles offre des substituts fonctionnels commodes à la remémoration personnelle singulière et éphémère. De plus, il est impossible d'appliquer à la politique les énoncés les plus consensuels de la psychologie sans les adapter, car le nombre d'émotions retenues par les psychologues dans des cercles émotionnels appelés des « circumplexes » excèdent grandement les usages que des politistes peuvent en faire sans pour autant décrire aussi précisément que souhaité les oppositions de valence émotionnelle (autrement dit le signe positif ou négatif dont une même émotion peut être affectée). En politique, les émotions de base les plus pertinentes sont assez simples. Il s'agit surtout d'enthousiasme, d'anxiété et

d'aversion. Ces trois émotions de base se déclinent à leur tour respectivement en sous-émotions, comme l'espoir et la fierté ; la peur et la préoccupation ; la colère, la haine, le mépris, l'aigreur, le ressentiment (Marcus, MacKuen, Wolak, Keele, 2006). En d'autres termes la gamme d'émotions utiles pour expliquer les décisions et les préférences politiques n'est pas identique à celle dont se servent à d'autres usages les psychologues.

En science économique, et dans la théorie des choix publics, que nombre de politistes ont aujourd'hui repris à leur compte, l'information conjoncturelle sinon la connaissance accumulée sont tenues pour acquises sans qu'il soit besoin de le démontrer dans chaque cas empirique. A l'inverse de la psychologie cognitive, l'intérêt est également considéré comme une motivation toujours plus grande que la passion (Hirschman). Celle-ci n'est pas ignorée, mais elle est réduite à un rôle négligeable et stéréotypé, à peine plus élaboré que la psychologie des épargnants dans les modèles keynésiens (comme la « préférence pour la liquidité »). Elle se manifeste, par exemple, sous la forme d'une constante « civique » – la satisfaction procurée par le seul fait de voter, qui change le produit de l'équation de vote donc la décision finale de prendre part au scrutin. Elle prend aussi la forme d'une timide *indignation* rétrospective, lorsque les mesures prises par un candidat à la réélection sont comparées à ses promesses, ou celle de la *confiance* relative sur laquelle repose tout pari prospectif sur les capacités des challengers à tenir leurs engagements (Fiorina, Pizzorno, Balme & Cautrès). S'ajoute à ces motivations affectives simples un *désir d'altruisme* parfois tenu pour une nuance forte entre RC et utilitarisme classique, lui-même mâtiné de fortes considérations morales dès les premiers travaux de l'école écossaise (Critical Review, Udehn). Notons que la *confiance* dans les institutions et dans la fiabilité des sources d'information, comme la *satisfaction* envers la démocratie, sont également des prérequis du vote rationnel. Les émotions se faufilent, enfin, dans l'angoisse de l'inflation, à droite, et celle du chômage, à gauche qui pèsent toutes deux sur les choix électoraux (Lafaye) tout comme la peur de l'étranger (Lewis-Beck) sur lesquels certains rational choicers fondent leurs prévisions (c'est la distinction entre les deux dimensions que l'anglais rend explicite : la confiance comme « *confidence* », qui est globale, et la confiance comme « *trust* », qui est interpersonnelle).

Si l'on compare ce quatrième courant, l'analyse des choix rationnels, aux trois précédents (l'étude de l'argumentation, celle des connaissances politiques, celle des choix cognitifs), on

constate deux originalités dont proviennent d'ailleurs les limites de cette démarche. Premièrement, les électeurs ne peuvent par hypothèse être incompetents (en dépit des travaux de Thomas Schelling qui évaluent la place de l'irrationalité dans les décisions rationnelles). La théorie n'approfondit donc pas le rôle de la compétence, elle n'essaie pas d'évaluer le rapport précis entre compétence et incompetence dans divers groupes de citoyens aux attributs sociaux et économiques différents. Deuxièmement, les électeurs agissent selon des motivations en partie affectives, certes, mais présentées sous des formes stéréotypées irrecevables en psychologie ; elle ne permet donc pas de savoir si les électeurs apprennent à voter en tirant les leçons de leurs expériences antérieures, et si oui, comment. Ajoutons qu'à la différence des courants précédents celui des choix rationnels ne permet pas de distinguer deux formes de rationalité dont les effets sur le vote sont pourtant très différents : la capacité de recourir à un mode de décision fondé en raison (le *moyen* utilisé est rationnel), ou celle de parvenir à un choix raisonnable (le *résultat* est bien celui qui était recherché). De plus, l'approche par les choix rationnels conduit à supposer que certains individus sont rationnels et d'autres non, alors que dans la vie la plupart des « gens sont tout à fait rationnels, autrement dit ils ont d'habitude de bonnes raisons de faire ce qu'ils font ». Enfin, en matière d'élection, voter rationnellement peut signifier voter pour un candidat ou, une candidate n'ayant aucune chance d'être élu, que ce soit pour exprimer une opinion ou, surtout, contribuer à rendre un succès ultérieur possible. En sens inverse les gens ne peuvent être rationnels que dans les domaines où ils comprennent les enjeux, donc dans un secteur limité de leur vie (Simon, 1984, 294, 297-8, 302).

La matière noire de ces quatre courants théoriques est ce que Simon appelle l'esprit délibératif (« *deliberative mind* », 302) : le processus conduisant à la prise en compte de connaissances *effectives* car *affectivement* et mentalement incorporées. Je me propose justement de pallier les lacunes des explications existantes en modélisant ce processus, afin de mesurer ensuite la contribution nette de la connaissance et de l'autoréflexité aux décisions citoyennes. A cette fin, il me semble nécessaire de trancher entre différentes hypothèses sur l'effet des connaissances sur le comportement, hypothèses apparemment contradictoires issues d'une même discipline ou de disciplines différentes, après les avoir clairement explicitées car elles ne le sont pas toujours suffisamment, et après les avoir adaptées au domaine des décisions sur des problèmes publics, loin desquels elles ont été parfois pensées.

[figure 2 approximativement ici]

Les connaissances politiques influencent-elles les choix publics ?

Difficultés et contradictions viennent du fait que la notion ordinaire de « connaissances » n'est pas encore devenue un concept scientifique. Quel contenu précis le mot recouvre-t-il ? Une fois prononcé, il laisse ouvertes de nombreuses questions : des connaissances plausibles et non pas exactes peuvent-elles aider les citoyens à prendre une décision ? Quel genre de connaissances devraient-ils ou devraient-elles acquérir pour être capable de se prononcer sur des enjeux du débat public : des connaissances « civiques » sur les institutions et les procédures démocratiques ? Ou bien des connaissances liées aux problèmes posés et aux solutions suggérées, que les électeurs doivent trancher ? Ou bien encore des connaissances sur les partis, les leaders, les programmes et les événements politiques ? S'agit-il seulement de connaissances sur la politique professionnelle, ou également de connaissances sur la façon de négocier, d'éviter les décisions que l'on juge les plus mauvaises, de résoudre des conflits, de faire triompher ses idées, fut-ce dans la vie quotidienne de chacun ? Les connaissances politiques sont-elles le fruit d'un apprentissage précoce qui les cristalliserait une fois la socialisation primaire terminée, ou se renouvellent-elles sans cesse ? Sont-elles purement mentales ou comportent-elles une part d'émotion, voire de convictions – auquel cas elles ne seraient pas seulement cognitives mais également affectives et évaluatives ?

Depuis le jugement sévère de Robert Luskin sur la définition et la mesure des connaissances politiques (Luskin, 1987 & 1990) nombre d'équipes ont essayé de répondre à ces questions. La recherche a progressé, les expérimentations et les enquêtes se sont multipliées, mais personne n'est encore arrivé à produire une analyse susceptible d'obtenir un consensus sur l'explication avancée. Y parvenir est d'autant moins simple que la fonction attribuée aux connaissances politiques dans la théorie de la démocratie est loin d'être claire. Existe-t-il un niveau minimum de connaissances requis pour que la démocratie fonctionne ? En évoquant une « complexité cognitive politique » (« *political cognitive complexity* ») équivalant à une réelle « expertise » et à une capacité d'associer des notions disparates permettant de maîtriser la « grammaire de la pensée »¹⁷, Luskin met la barre très haut, trop haut pour la démocratie américaine. Il démontre qu'avec l'intérêt pour la politique « l'intelligence », peut-être issue de l'éducation, liée à l'occupation ou à la lecture de la presse écrite, mais pas obligatoirement, est la variable la plus déterminante de la « sophistication » (Luskin 1990). Mieux, il choisit de

¹⁷ « Political sophistication is cognitive complexity about politics (...) Expertise is extensive, organized knowledge. Political sophistication is political expertise.» (861)

baptiser ainsi la combinaison du *nombre* de connaissances, de leur *diversité*, et de leur *organisation* en un tout cohérent¹⁸, comme si les citoyens « sophistiqués » l'étaient toujours, et à tout propos, comme s'ils étaient a priori familiers de tous les registres de la politique et de tous les domaines de débat public (ce qu'il nomme « étendue de la couverture cognitive », Luskin, 1990). Que les connaissances politiques ne soient pas seulement cumulatives (leur nombre peut s'accroître avec le temps) mais aussi « complexes » et « expertes » (leur organisation mentale et affective compte) n'est pourtant pas en accord avec la conception représentative de la démocratie qui a triomphé à la Convention de Philadelphie après avoir été conçue en Angleterre où jusqu'à une période récente les grands partis (notamment le parti conservateur) ignoraient ostensiblement le principe « un homme une voix » (« *One Man One Vote* », Faucher-King, 2005). Elle n'est pas non plus reflétée par les études empiriques récentes. L'inquiétude soulevée par le constat d'une ignorance résiduelle, voire croissante au sein de l'électorat américain est d'ailleurs à l'origine des travaux conjoints de Robert Luskin avec le philosophe James Fishkin sur la « démocratie délibérative », capable selon eux de redonner aux citoyens l'envie et les moyens de participer avec pertinence à la décision (Fishkin & Luskin). De plus, ces travaux sont eux-mêmes la suite logique des fameuses thèses sur les « non attitudes » avancées dès les années soixante : sans information précise, pas d'attitude stable, donc pas d'implication durable ni d'alignement cohérent (Converse, Campbell, Zaller). La « dépolitisation », ou plus simplement la baisse de la participation électorale semble inscrite dans ce péché originel de la démocratie élective qui établit une hiérarchie entre amateurs et professionnels juste après qu'ait été proclamée l'idéal d'égalité sur lequel elle repose.

Peut-on connaître les connaissances politiques ? Les expériences conduites sur le rôle des connaissances

Quelques expériences conduites principalement aux Etats-Unis et en Suisse, lesquelles ont montré que des connaissances politiques pertinentes permettaient à un individu d'exprimer plus *correctement* ses préférences, autrement dit sans se tromper sur les promesses de ceux et celles qu'il soutient ou élit. La question est d'importance, parce que le sentiment d'être

¹⁸ « political sophistication is the number, diversity and organization (both internal and interschemata) of a person political schemata. » (860) Les « schemata peuvent être assimilées à ce que les politistes appellent en général des « représentations », autrement dit des façons d'organiser les informations pour qu'elles soient compatibles les unes avec les autres au sein d'un jugement global. C'est pourquoi Luskin considère les idéologies comme des formes supérieures de sophistication (862-3), contrairement à ce que nous affirmerons plus loin.

trompé ou de s'être trompé (en raison d'une imprécision entretenue par les candidats et les élus ?) est à la racine d'un désintérêt croissant pour la politique et les élections.

Que savons-nous à ce sujet ? En l'absence d'un savoir suffisant sur les institutions, les enjeux, et les positions des compétiteurs, les électeurs ne peuvent s'en remettre qu'à des heuristiques pas toujours conformes à l'idée que l'on se fait d'un raisonnement approprié. Ils solliciteront au mieux leur mémoire, mais se contenteront le plus souvent de juger les candidats sur les apparences. Ainsi, quand on ajoute à une mauvaise photographie en noir et blanc de substantielles informations sur le parti de chaque candidat, et sur ses positions sur les enjeux du scrutin, la plupart des personnes qui se sont prêtées à l'expérience choisissent le candidat le plus proche d'eux (que ce soit en termes d'enjeux ou en terme de parti) même quand sa photographie ne leur plaît pas. Mieux, quand un candidat fictif est jugé tout seul, sans rival, c'est la proximité des positions qui l'emporte sur les deux autres facteurs de choix ; quand il est en compétition avec un autre candidat, au contraire, c'est l'appartenance partisane qui triomphe (Rigger, Ottati, Wyer, Kuklinski, Schwarz, 1992).

Reprenant ce thème, David Redlawsk et Richard Lau estiment que la majorité des citoyens voteraient correctement même si une minorité d'un quart à un tiers n'y parviendrait jamais (en définissant un vote correct comme « celui qui aurait été fait dans des conditions d'information complète », et en le mesurant comme l'absence d'écart entre le choix émis avec peu d'information et le choix émis après ajout d'informations nouvelles). Evidemment, les repentirs sont plus fréquents quand le plus mauvais candidat possible a été sélectionné en l'absence d'informations suffisantes (44% de changements de vote) que quand c'est le meilleur possible qui l'a été (17% seulement, mais ce n'est pas négligeable) (Lau & Redlawsk, 1997). De plus cette minorité serait à la fois moins compétente et moins politisée que la majorité. Quand les deux auteurs demandent à 196 personnes adultes vivant dans le New Jersey de se livrer à une simulation d'élection, la plupart ne se laissent pas détourner de leur alignement par les apparences physiques et les traits de personnalité des candidats. Invités à déclarer leur appartenance partisane (républicain ou démocrate), puis à choisir un candidat à partir de son apparence (attractive ou moins attractive), ou au contraire en vertu de ses prises de position (proches de celles de l'enquêté, ou au contraire éloignées de ses idées), enfin de dire si ce choix leur a été facile ou difficile (s'ils ont recherché des informations complémentaires avant de se décider), la plupart des « électeurs » font bien ce que la théorie démocratique attend d'eux : ils privilégient le fond sur la forme. Plus ils adhèrent au

programme du candidat plus ils le sélectionnent, et plus le choix est facile, même quand ils n'apprécient pas son look. Ceci est évidemment plus vrai pour les « experts » qui votent à 82% sans se préoccuper de l'image du candidat que pour les « novices » ; mais même chez ces derniers on n'enregistre que 38,5 % de votes contre ses propres idées ou son propre parti. Toutefois, les femmes à la fois novices et peu éduquées ont beaucoup plus de chances de voter sur les apparences (77%) plutôt que sur les idées et l'appartenance partisane, ce qui ouvre des perspectives d'amélioration du fonctionnement de la démocratie par l'éducation et l'information de certaines catégories de la population : si 87% des experts votent conformément à leurs intentions lors d'une primaire, on ne trouve que 65% des novices pour voter « correctement » lors de l'élection elle-même (Redlawsk & Lau, 2005).

Larry Bartels a pour sa part calculé, en revisitant récemment les données électorales américaines disponibles grâce aux NES, que s'ils avaient été mieux informés lors des six élections présidentielles qui se sont déroulées de 1972 à 1992 nombre d'électeurs américains n'aurait pas voté différemment, mais certains d'entre eux auraient modifié leur choix : il y aurait eu 2% de votes démocrates en moins, et l'on aurait dû constater une baisse de 5% du traditionnel avantage au sortant (Bartels, 2001, qui en conclut un peu vite que « l'ignorance politique a des conséquences politiques systématiques et significatives », 220). Autrement dit, le fait d'acquérir une connaissance plus fine permet d'exprimer un vote plus conforme à ses choix idéologiques. Cette piste du raisonnement politique « correct » a été suivie par d'autres auteurs, notamment Seyd et Whiteley en Grande-Bretagne, ou encore Lodge et Taber aux Etats-Unis. A chaque étude nouvelle, des différences entre un vote informé et un vote moins informé apparaissent, la participation est liée avec de plus en plus d'évidence à l'information, et les doutes augmentent à propos de la sincérité des votes enregistrés (Degan & Merlo, 2004). Bien que les différences estimées soient étroites, elles seraient suffisantes pour inverser les résultats électoraux dans de nombreux pays où la marge électorale du vainqueur (ou bien l'inversion de tendance que l'on appelle en Angleterre « swing ») sont elles-mêmes très petites.

Le problème se complique avec l'énonciation de préférences en dehors des périodes de vote, donc sans lien direct avec un infléchissement des politiques publiques suite à l'élection d'un ou d'une candidate. En effet, il faut du temps pour former un jugement. Quand on accepte ce principe, on s'aperçoit vite que personne n'est vraiment capable de répondre à la fois rapidement et correctement à des questions de connaissance posées à la veille d'une élection.

Ceux qui conçoivent les enquêtes ont eux-mêmes besoin de délai pour s'assurer de leurs propres réponses, et plusieurs expériences ont montré que l'on pouvait retrouver les connaissances oubliées ou négligées grâce à un savoir faire sur la localisation des sources utiles pour les retrouver (Marcus Prior & Arthur Lupia, 2005). En usant du langage de la linguistique, il semble désormais tenu pour acquis que les *performances* mesurées par les enquêtes ne sont que les indices d'un phénomène beaucoup plus complexe, la *compétence* politique. En effet, celle-ci ne se mesure pas directement : comme ce n'est pas un résultat, mais un processus, c'est ce processus même qu'il faut mettre à jour. Autrement dit, c'est le raisonnement, le jugement, ou l'argumentation qui importent : ce qui compte le plus, c'est la façon dont on parvient à énoncer une préférence et à prendre une décision plutôt que le caractère correct, sincère ou avisé de celles-ci.

L'étude des *connaissances politiques* conduit ainsi inévitablement à celle de la *cognition en politique*, donc à l'étude du *jugement public*. Au cours de ce déplacement et à titre provisoire, nous avons postulé que le jugement public était une forme de raisonnement de même nature que le jugement scientifique, et non pas une forme spécifique de raisonnement. Nous adoptons la position de Peter Steinberger contre celle de Dewey et de Hannah Arendt (1993, 211, 298) : selon le premier, le protocole du raisonnement politique est identique au protocole du raisonnement scientifique, seul son contenu empirique varie, car tous les deux sont des formes de « performance intelligente ». Nous postulons comme Steinberger qu'il y a une différence nette entre une intelligence peu organisée, conduisant à des erreurs factuelles selon des voies rationnelles, et des raisonnements insensés dépourvus de toute intelligibilité (Steinberger, 1993, 288¹⁹) : jusqu'à présent, la première seule a été la cible des travaux sur le jugement politique. Nous admettons, aussi, qu'un jugement est une mise en relation propositionnelle de catégories générales, et de descriptions particulières. Coupler deux catégories universelles, comme dans l'équation célèbre $E = MC$, ou « le rouge est une couleur » ne constitue pas un jugement. Dire, en revanche, « Churchill est un homme d'Etat » lie une personnalité unique (« Churchill ») à un rôle général (« homme d'Etat »), c'est donc un bon exemple de jugement politique connectant une « situation particulière » à un concept tiré d'une « structure de vérité partagée » par tous (Steinberger, 90-93). Nous tenons également pour vrai que « juger » comporte une part d'*inférence* rationnelle (savoir pourquoi

¹⁹ Selon lui, “the process of rational reflection, and the absolute requirement of all intelligent performance for systematic justification, does not at all presupposes infallibility (...). Indeed, the very possibility of error suggests (...) as well, criteria for distinguishing errors of incorrectness from ‘errors’ of sheer unintelligibility-differentiating mistake on the one hand from utter nonsense on the other.”

un événement se produit), et une part d'*intuition* sensible se manifestant sous la forme de « vision » (savoir ce qui se passe vraiment, et comment y faire face) (Steinberger, 283) : passer de l'étude des connaissances à celle du jugement ne conduit donc pas à séparer les aspects affectifs des aspects rationnels dans le processus de la cognition ; cela n'autorise pas non plus à rechercher la « sagesse » ou la rationalité pure » dans les jugements publics. Non concluons, enfin, nous aussi que le jugement politique est un jugement de rang deux, un jugement sur d'autres jugements, et aussi sur d'autres juges dont la perspicacité est validée ou mise en doute. Juger politiquement est le meilleur moyen d'ordonner en dernier ressort les évaluations faites dans tous les autres domaines où des préférences doivent être énoncées et des déclarations prononcées (Steinberger, 286). C'est uniquement sur ce point que le jugement politique est spécifique : il le doit à sa position en surplomb de toutes les argumentations sur des objets non directement politiques.

Afin d'accéder aux procédures argumentatives des individus dans ce domaine si complexe qu'est la politique nous les avons observés en situation expérimentale, car il est pratiquement impossible d'y parvenir en situation réelle. Nous avons donc *modélisé la cognition et le raisonnement* de façon beaucoup plus complète que cela n'avait été fait jusqu'à présent. En particulier, nous avons ajouté aux tests habituels de connaissance la simulation d'une séquence de raisonnement. Cet ajout nous permet de recourir à trois type de techniques expérimentales : la « pause réflexive » encouragée entre une question complexe et sa réponse ; les « tests de résistance » à l'énonciation d'un argument nouveau, parfois dissonant avec les convictions des individus interrogés ; des mesures des « temps de réaction » suscités par des questions qui interpellent d'autant plus les enquêtés qu'elles sont plus connotées politiquement²⁰.

²⁰ Nous cherchons bien évidemment à distinguer les effets explicatifs de chaque variable identifiée de façon plus fine que ce n'est ordinairement le cas grâce à un usage systématique de variables de contrôle. Nous regroupons toutes ces variables en quatre catégories (méta variables, variables indépendantes, variables semi-indépendantes, et variables dépendantes - et non pas en deux (variables indépendantes et dépendantes). Signalons néanmoins qu'une fois ce modèle exhaustif construit, nous sommes contraints par les limites temporelles et financières de nos investigations à ne le faire fonctionner qu'en partie, ce qui nous expose aux mêmes critiques que celles que nous avons adressées à nos prédécesseurs. En particulier, le rôle du contexte national et local, voire international, restera difficile à lier de façon efficace aux conduites observées tant que des enquêtes similaires n'auront pas été menées dans d'autres pays. Néanmoins, nous sommes dès à présent en état de proposer un questionnaire universel dont le contenu puisse être généré automatiquement, avec des règles précises de passation et de mesure, et des moyens de distinguer entre facteurs cognitifs et facteurs évaluatifs et affectifs d'énonciation de préférences.

Un modèle explicatif des processus cognitifs

Notre objectif est de mettre à jour tout le processus liant la réception d'une information à un type particulier d'implication politique chez les individus, avant d'évaluer son effet sur le système politique tout entier. Par exemple, une nouvelle entendue à la radio décourage de voter pour le candidat de son choix le jour suivant ou, au contraire, encourage à se déplacer au lieu de s'abstenir comme on en avait l'intention. Mais elle peut simplement modifier la position défendue dans une discussion entre amis, collègues de travail ou d'études, etc. Nous débordons ainsi les analyses traditionnelles des effets de la connaissance sur la décision des deux côtés de l'axe conduisant de la réception d'une information à la production d'une opinion en postulant que les citoyens ne passent pas directement de la connaissance à l'implication, mais seulement *indirectement* via les jugements portés sur des enjeux du débat public en cours. Ainsi, à la différence des auteurs qui attribuent à la compétence politique un rôle principal dans l'implication et un effet immédiat sur celle-ci, nous partons du principe selon lequel la compétence n'est qu'*un facteur parmi d'autres* de production indirecte de jugements sur les affaires publiques et sur la politique, et que ses effets sont diffractés. Ces autres facteurs sont : *l'information, les connaissances, le processus cognitif d'acquisition, de mémorisation, et de réutilisation de connaissances, mais aussi le contexte institutionnel et la conjoncture politique, économique ou sociale, la personnalité et les attitudes envers soi, envers la nature, et envers autrui*, etc. La « compétence » ne peut donc être postulée au départ de la recherche comme la variable expliquant le mieux l'implication. Si elle existe, c'est comme précipité de ces diverses composantes, dont les connaissances font partie. La difficulté de la saisir est donc grande, d'autant plus grande que la *compétence* prend des significations presque opposées quand elle est analysée au niveau du citoyen de base et à celui des professionnels de la politique. S'attacher directement à l'étude de la compétence, ce serait ainsi prendre le problème sous l'angle par lequel il est le plus difficile à résoudre et monter trop vite en généralité. Etudier la compétence, c'est en effet soulever simultanément nombre de problèmes centraux en science politique aujourd'hui. Mentionnons-en quelques uns : l'émergence récente d'une capacité à se diriger soi-même ou à se laisser guider par les autres (Inglehart, Rosenau) ; la question du recours à des astuces (des « heuristiques ») pour faire des choix (Kriesi, ; Redlawsk & Lau, 2005); l'absence de connaissances suffisantes pour accomplir les actes les plus ordinaires de la vie civique (Zaller, Delli Carpini, Lippia et MacCubbins, Luskin) ; l'énigme de la différence entre compétence subjective et compétence objective (Gaxie, 1977) ; le problème du lien éventuel entre « sophistication » réelle des électeurs et capacité d'expertise effective de l'élu (car tel est le sens habituel du mot « compétence » dans la littérature anglophone, voir Miller & Shanks, 1996).

Nous pensons qu'en replaçant la question de la compétence dans un processus plus englobant, tout en valorisant mieux ses aspects les plus cognitifs, le problème du lien entre ce que l'on sait et ce que l'on pense, dit ou fait se clarifie. En effet, compétence et connaissance sont étroitement liées : au singulier, *la connaissance* désigne le processus cognitif (la cognition), au pluriel elle désigne son résultat – un stock de savoirs (*les connaissances*). La compétence est le résultat composé de ces deux effets. Il convient donc de tenter tout d'abord d'analyser séparément les deux facteurs (la cognition, les connaissances) qui produisent ensemble un résultat global appelé « compétence », dont on infère ensuite des modalités de jugement correct ou incorrect, et des modalités d'implication ou de refus d'implication.

Redéfinir les connaissances et la cognition politiques

Comment chacun fait-il pour fabriquer de la connaissance avec de l'information, et plus particulièrement comment chacun ou chacune sélectionne-t-il et retient-elle les connaissances qui pourraient lui être politiquement utiles ? C'est par une interrogation de ce genre que le problème initial est désormais traduit du langage *normatif* de la « compétence » vers le langage *positif* de la « connaissance ». Au lieu de s'interroger sur la capacité des citoyens de base de prendre part à la décision démocratique, on se fixe un objectif plus modeste : expliciter les relations existantes entre acquisition, archivage et usage de connaissances politiques (ou politiquement pertinentes) par des acteurs sociaux ordinaires. A chacune des étapes du processus cognitifs correspond en effet une forme particulière de compétence. Soit, dans un ordre croissant de sophistication, les trois variables suivantes : *les informations* (celles qui parviennent à une personne, et qu'elle perçoit au milieu du bruit ambiant parce qu'elles la touchent affectivement) ; *les connaissances* (ce qu'elle retient de ces informations, et la façon dont elles les stocke, les classe, les hiérarchise en fonction d'une possible réutilisation ultérieure, voire de façon aléatoire) ; et *les jugements* sur la vie politique (opinions émises à la demande lors d'entretiens ou de conversations, mais aussi, capacité à avoir des opinions et sentiments que l'on peut légitimement rendre publics). Il est évident que les liens entre ces trois groupes d'énoncés doivent être éclaircis avant d'aller plus loin.

Une seconde retraduction est nécessaire : celle qui va d'une cognition comprise comme « *mentale* » à une cognition « *émotionnelle* ». Contrairement aux apparences, le processus ne

commence pas avec la réception puis le stockage dans le cerveau d'informations réutilisables. Il a pour point de départ des sentiments et des émotions (*feelings*), qui deviennent eux-mêmes des pensées et des processus mentaux (*thoughts*), susceptibles de se transformer éventuellement en raisonnements, puis en actes. Sans émotions, pas de raisons de s'intéresser aux informations, et encore moins d'agir. Ce que Georges Marcus appelle « l'intelligence affective », dans un texte critiquant les analyses du choix rationnel, est ainsi un composé de processus réflexes, émotionnels ; et de processus corticaux, raisonnés. Parce qu'elles expliquent en partie comment et pourquoi certaines informations et certains arguments sont sélectionnés et retenus, la personnalité, l'humeur, l'émotion ressentie sont des variables essentielles dans l'étude des connaissances politiques et du jugement public. D'après Georges Marcus, on ne connaît que ce que l'on considère comme intéressant, attractif, donc attachant, émouvant. Il n'y a pas de connaissance pour la connaissance, neutre et déconnectée de tout usage possible. Grâce à l'intelligence affective les citoyens s'intéressent à la politique, suivent les campagnes électorales, votent. Ils fouillent leur mémoire pour y trouver les connaissances dont ils ont besoin, parmi les milliers d'informations que le « système de surveillance » (ou le système nerveux autonome) recueille en permanence dans sa fonction de veille neuronale, avant tout traitement sélectif quand c'est nécessaire par le « système dispositionnel » (le cortex). Sans même que nous nous en rendions compte, des informations qui vont nous être bientôt nécessaires sont repérées et stockées sous une forme compressée. Nous les conservons parce qu'elles entraînent des réactions émotionnelles imperceptibles, signe de leur imminente utilité. Une nouvelle exposition à une information similaire réactive le processus, toujours de façon inconsciente. David Redlawsk renchérit sur ce thème en montrant que lorsque vient le moment de se décider en politique « ressentir » est aussi important que « penser » (Redlawsk, 2006, 1-10) car « les êtres humains sont généralement incapables de convertir une information en action (ou décision) s'ils ne sont pas capables d'incorporer des émotions à leur processus de traitement de l'information ». Selon lui, « l'émotion a souvent été conceptualisée de façon fine, comme le résultat d'un processus cognitif, plutôt que comme une partie intégrale de la décision » (3). Elle a donc été considérée comme un output, et non comme un input. Quand on inverse la perspective, on découvre que toute information non congruente avec les certitudes antérieures requiert une nouvelle recherche d'information, qui est affectivement pénible. Ajuster son comportement l'est encore plus : l'émotion est donc à la fois un conducteur et un inhibiteur de connaissance.

Toutefois, saisir le rôle exact de l'émotion en politique est délicat. Les méthodes disponibles ne sont pas adaptées à cet objectif, car l'enquête par questionnaire repose sur une stimulation

d'introspection ainsi que l'ont montré Lodge, Taber et Weber (in Redlawsk, 2006, 11-30), comme si les acteurs étaient toujours capables de donner consciemment un sens à leur conduite, d'expliquer leurs convictions, leurs représentations, leurs intentions. Ce qui échappe à ce processus de glose et d'anamnèse, c'est tout ce qui est automatique : les associations d'idées, par exemple, ne nécessitent que quelques centaines de millisecondes, et tiennent souvent lieu de délibération avec soi-même (ou avec l'enquêteur). Ce qui passe pour l'enquêteur et l'enquêté pour une décision mûrement réfléchie n'est le plus souvent qu'une remontée « spontanée, « inconsciente », « incontrôlable » et fort peu « cognitive » d'information depuis les zones cérébrales où est stockée la mémoire de long terme vers la mémoire de travail. Afin de comprendre le rôle exact de la cognition dans la décision, il faut ainsi se demander « où, quand et pour qui le processus délibératif l'emporte sur une réponse automatique » (Redlawsk, 2006,16).

Enquêtes et résultats

Nous avons conduits deux séries d'enquêtes, les unes relevant de la science politique, les autres de la psychologie, en mêlant trois techniques : l'usage de questionnaires avec questions fermées et ouvertes administrés par division aléatoire des échantillons en sous-échantillons (*split-ballot*) à des populations de plusieurs centaines de personnes ; enquêtes en profondeur qualitatives sur quelques dizaines d'individus ; et appareillages expérimentaux sur un plus petit nombre encore²¹. Le plus saisissant à cet égard est le parallélisme du cheminement fait dans les deux sous-groupes de recherche que nous avons constitués à Grenoble et à Lyon: comme les politistes grenoblois de l'équipe l'ont fait avec un instrument utilisé dans les enquêtes téléphoniques, les psychologues lyonnais ont décidé d'observer les effets de l'énonciation d'arguments sur des individus novices ou experts en politique. Ils ont ainsi construit un questionnaire sur table proposant aux sujets interrogés de réagir à des listes d'*aphorismes* exprimant de façon synthétique une tournure de raisonnement et une « vérité politique » en désignant ceux qui illustrent le mieux le raisonnement politique. Nous avons pour notre part choisi de tester à l'aide de ce que nous avons appelés des *scripts* l'impact sur

²¹ A ce stade de développement des outils et d'enquêtes pilotes, nous avons eu la chance de pouvoir accroître de façon inespérée le nombre de personnes que nous envisagions d'interroger : au lieu des 300 prévus, l'effectif final a été de 505 dans les villes de Grenoble et de Lyon, et de 160 à l'université de Lyon. Le succès inattendu mais rassurant de notre enquête auprès des personnes interrogées en dépit de la complexité du protocole nous a déjà permis de faire des traitements statistiques suffisamment robustes pour que nous puissions avancer quelques explications des liens observés entre variables du modèle. Mais pas toutes : nous ne sommes notamment pas en mesure de tester des relations très importantes (comme l'occupation, la confession et la pratique religieuses, et le revenu), faute de données statistiquement significatives.

la stabilité des positions individuelles d'arguments testant la résistance des enquêtés à la contradiction et à la nouveauté. Nous avons de la sorte cherché à entrevoir jusqu'à quel point la montée en généralité et en sophistication au cours d'un mini débat sur un problème public pouvait stimuler les capacités auto réflexives de personnes interrogées par téléphone ou en face-à-face.

Au fil de nos investigations il est apparu de plus en plus clairement que, comme nous en avons fait l'hypothèse, le stock et la qualité des connaissances n'était pas l'objectif réel de notre recherche. Ce qui compte, en effet, c'est moins la performance réalisée lors de la passation de quiz que le raisonnement utilisé pour émettre une préférence sur un enjeu du débat public. Pour observer puis expliquer ce raisonnement en directe (« en ligne »), nous avons donné aux personnes interrogées les moyens et l'opportunité de changer d'avis sur trois questions couramment débattues comme le déficit des dépenses de santé et la manière d'y remédier ; l'adoption homoparentale à encourager ou à stopper ; et l'élargissement de l'Europe, à suspendre ou à poursuivre. Le pourcentage de changements d'avis ainsi obtenus expérimentalement par l'usage d'informations nouvelles, inattendues, contre-intuitives, qu'elles soient recueillies de la bouche de l'enquêteur ou au cours de discussions collectives a eu pour effet de déplacer de 12 à 23% des personnes interrogées (N = 505) selon les questions (plus elles sont techniques et plus le changement est important) et le mode de calcul : autrement dit, davantage que les mesures faites jusqu'à présent (le plus souvent plafonnées à 9% de changements d'avis).

Ce premier résultat confirmé par les entretiens qualitatifs faits depuis montre que, s'ils sont placés dans des conditions qui les incitent à l'auto réflexivité, les citoyens se saisissent des arguments nouveaux qu'on leur apporte, soupèsent leur validité et leur pertinence, les insèrent dans leur propre raisonnement ou les rejettent, bref, ils débattent avec eux-mêmes, ce qui les conduit parfois à modifier leurs représentations du problème posé.

Le deuxième résultat obtenu est que le recours au raisonnement argumentatif n'est pas le privilège des experts, surtout dans le domaine politique. On s'en rend compte grâce à l'analyse des temps de réponse aux questionnaires administrés. On pourrait intuitivement faire l'hypothèse que plus l'on a de connaissances sur un problème posé, et plus rapidement l'on donne sa réponse à une question posée par un enquêteur. Mais ce n'est pas exact. Certaines personnes interrogées se comportent ainsi, mais pas toutes. Il apparaît clairement que plus on

a les ressources nécessaires pour répondre, plus on est tenté de bien les utiliser pour ne pas se tromper, ou pour ne pas donner de ses attitudes une image fautive. Il y a donc deux catégories de personnes cognitivement agiles, celles qui réfléchissent avant de répondre, et celles qui s'en dispensent. L'analyse des effets de la compétence renforce cette explication : les experts répondent, certes, un peu moins lentement que les autres, tandis que les novices sont un peu plus rapides. Mais la distribution est loin d'être linéaire, les temps intermédiaires étant plus fréquents qu'on ne s'y attendrait : à la question portant sur les membres permanents du Conseil de Sécurité, les plus compétents répondent à peine plus vite que les autres. Sans doute parce que la question est difficile, elle nécessite un effort chez tous ceux qui pensent pouvoir y répondre. On peut donc dire que la compétence permet d'accéder rapidement aux ressources cognitives nécessaires pour répondre, mais qu'elle peut aussi retarder la réponse pour avoir la possibilité de s'assurer de sa décision. Plus la difficulté croît, plus l'incitation à puiser dans sa mémoire est grande, moins les informations et les attitudes sous-jacentes sont aisément accessibles. Ces effets sont de surcroît redoublés dans le domaine de la politique : Au cours d'une expérience conduite par nos partenaires lyonnais sur l'impact émotionnel conscient de 190 notions politiques, la tâche dont les personnes (N = 184) devaient s'acquitter consistait à évaluer la connotation de chacun de ces termes sur une échelle allant de 0 (« très négatif ») à 10 (« très positif »). Les résultats montrent que la plupart de ces notions considérées spontanément comme « politiques » par une majorité de sujets « sont connotées émotionnellement de façon consciente : par exemple, les notions de liberté, vie, famille, volonté, communication et éducation sont évaluées comme étant très positives, alors que les notions de fascisme, guerre, dictature, extrémisme, attentat, terrorisme, magouille et corruption sont perçues comme très négatives. »

Troisième enseignement : quatre variables clef ont un effet discriminant sur le jugement public, et ce ne sont pas les « suspects habituels », autrement dit l'éducation, le genre, ou l'âge. Les quatre variables dont le pouvoir prédictif sur la capacité de changer d'avis est le plus grand sont, dans l'ordre : les connaissances acquises ; la proximité ressentie envers les partis politiques ; l'intérêt pour la politique ; et la précocité comme la fréquence des discussions politiques privées. Sur ces quatre registres, par ailleurs, des différences importantes sont observées selon que l'on est « novice » ou « expert » en politique. Cela signifie que les citoyens sont inégaux devant la délibération car leurs capacités argumentatives dépendent de l'entraînement à discuter et de leur performance comme débatteurs – des débatteurs dont l'opinion serait indépendante de celle des prescripteurs

d'opinion. Ainsi, la capacité et la volonté d'argumenter ont un effet net sur les positions prises à propos d'enjeux publics, autrement dit elles ont un effet distinct de celui de la condition sociale et de l'âge ou du genre. Plus les ressources cognitives sont élevées et diversifiées, et plus il est facile de répondre favorablement à une incitation à réfléchir au lieu de donner une opinion impersonnelle (celle des « médiateurs » par exemple).

Ces résultats empiriques obtenus dans un domaine, celui des préférences individuelles, nuancent les analyses de l'action publique sur trois plans : premièrement, les politiques publiques ne sont pas entièrement fabriquées ou mise en forme par des professionnels ; deuxièmement, la contribution des citoyens à l'élaboration de mesures publiques pourrait être bien plus accrue qu'on le présume d'ordinaire dans le domaine de l'action publique ; troisièmement, les individus sont capables de se hisser au-dessus de leurs intérêts utilitaristes à court terme pour se placer par empathie et avec une certaine imagination dans des situations hypothétiques, ce qui les conduit souvent à recomposer leurs idées sous l'effet d'informations dissonantes. Ces conclusions restent-elles valables lorsque l'on passe de l'analyse des politiques internes à celle des décisions externes ? C'est ce que nous allons voir maintenant.

3. Les processus cognitifs dans les décisions de politique étrangère

Notre deuxième terrain d'expérience est celui des relations internationales. Comme nous l'avons annoncé, nos travaux empiriques dans ce domaine sont moins avancés, mais il peut être utile ici de procéder comme pour les connaissances, la cognition et la compétence politique : faire une revue de la littérature, exposer les principes de notre enquête empirique à venir, esquisser quelques hypothèses sur ses possibles résultats.

Problématique

Dans la version « soft » de l'approche cognitive (celle des politiques publiques), le problème naît du rapport entre le « global » et le « local ». Que faut-il considérer comme global, et dans quelle mesure les perceptions, les images, les significations sont-elles lissées à l'échelle mondiale ou au contraire durcies à l'échelle nationale et subnationale? Tout en concédant que « les processus de construction du référentiel global n'ont jamais été véritablement bornés par les frontières de l'État-nation », Pierre Muller maintient de façon quelque peu contradictoire que « l'État-nation reste bien le lieu du global parce que c'est au niveau national que son t

effectuées (...) les transactions entre une vision globale du monde et les différents sous-univers de sens correspondant aux divers secteurs et domaines des politiques publiques », bien que « [d]ésormais, le lieu du global tend de plus en plus à se situer au-delà de l'Etat (...) la production des cadres globaux d'interprétation tend à échapper à l'Etat national » qui doit se contenter d' « assumer et de traduire, dans un cadre territorial de plus en plus contesté, les conséquences du référentiel de marché » (2000, 204-5). Nous nous trouvons donc en présence de deux globalités dont l'une s'adapte aux changements venus de l'autre au point de devenir à son tour un ordre local (sans parler de l'espace européen qui vient encore compliquer la donne dans cette partie du monde). L'enjeu pour une approche cognitive dans le sens que lui donnent les analystes des politiques publiques est évident : il se résume en un processus de traduction et à un travail de conviction.

Mais quand on entend « cognitif » dans le sens que lui donnent les sciences du même nom, cette explication est insuffisante. Les décrets issus de l'OMC et du FMI ou de l'AIEA, du BIT et de l'OMS ne tombent pas du ciel, ils ont été élaborés par les Etats membres, et en en leur sein, par des réseaux de politiques publiques, si bien que le processus d'adaptation et de traduction est en réalité un processus d'ajustement mutuel et d'invention. Les divers « consensus » emblématiques de la nouvelle ère de mondialisation (le « consensus de Washington », les « consensus inverses » de l'OMC, le consensus sur la couche d'ozone et bientôt sur les changements climatiques) expriment un équilibre entre des perceptions distinctes et souvent même opposées de l'impact des problèmes globaux sur les unités politiques « locales ». Lorsque la population est massivement jeune et l'espérance de vie dramatiquement courte, il est impossible d'arbitrer entre bien-être des générations actuelles et des générations futures de la même façon que dans un vieux pays post-industriel. Quand les frontières restent contestées ou au mieux tolérées, comme c'est toujours le cas au Moyen-Orient (Barnett, 1995) et en Afrique, voire en Asie, il est difficile d'accepter des négociations longues génératrices de compromis douloureux parce qu'ils sont à chaque fois source d'illégitimité : c'est ainsi que l'on peut expliquer les reculs de dernière minute des négociateurs palestiniens ou israéliens d'accord sur beaucoup mais pas sur Jérusalem et sur le droit au retour, ou l'incapacité des deux partis Baas syrien et irakien de transformer le pays qu'ils gouvernent en une démocratie. Ce n'est pas pour rien que « l'humiliation » est un sentiment largement partagé parmi les arabes. Cette émotion forte explique pourquoi il est impossible de mettre en œuvre de « feuilles de route » et autres « plans de paix » dont la région détient le record absolu depuis la commission Sykes-Picot, le plan de partage de 1947,

et la « *roadmap* » actuelle. Un auteur explique ainsi de façon convaincante que l'irrationalité apparente de Saddam Hussein en 1990-91 se comprend mieux si l'on fait l'hypothèse qu'il était persuadé ainsi que ses proches, de l'inévitabilité d'une invasion américaine. Dans ce cas, un comportement rationnel ne consistait pas à accepter les offres de médiation (se retirer du Koweït), mais au contraire à faire monter les enchères dans l'espoir bien faible de rallier les soutiens des autres pays arabes et au-delà de tous les pays anti-impérialistes de la planète, voire à faire hésiter les Américains (Gause, 2002).

Ainsi, les approches cognitives des relations internationales ne sont pas en désaccord avec la perspective des sciences cognitives « dures ». Leur objet, selon Y. Vertzberger, est de comprendre « comment ceux qui prennent les décisions construisent une vision du monde dans leur tête » (1990, 1). Toutefois, le moyen d'y arriver diffère quand on quitte les politiques publiques en général pour s'intéresser à la politique internationale en particulier : dans le premier domaine, en effet, il s'agit simplement de traduire dans l'idiome du pays, ou du secteur, un langage vernaculaire mondial, par exemple celui du marché ; dans le second, l'objectif est de reconstituer le processus de « traitement de l'information » (« *information processing* ») au cas par cas. On passe de la sorte du produit (« *outcome* ») au « processus » (« *process* »), comme le remarquent plusieurs auteurs voyant dans cette différence ce qui sépare les deux types d'approches cognitives quand elles sont appliquées aux relations internationales (Mercer, 2005,79 ; Rosati, 2001). Mais il est plus difficile de reconstituer un processus que de constater un produit, vu la « pléthore d'activités par lesquelles les décideurs s'efforcent de parvenir à une interprétation adéquate et sophistiquée de leur milieu », et la complexité du processus lui-même qui se décline en « quatre modalités : penser, sentir, symboliser, avoir des intuitions ». Pour un décideur, traiter l'information revient à « puiser inconsciemment dans [son] réservoir personnel de structures cognitives et d'expériences » afin d'associer la situation présente à une situation passée, et donc à la « reconnaître²² » comme menaçante ou non (Vertzberger, 1990, 1,8-10).

La différence avec l'approche cognitive « soft » réside tout particulièrement dans ce dernier point : bien que l'analyse soit limitée aux décideurs, ils n'agissent pas différemment des citoyens ordinaires, car ils sont comme eux en situation de veille permanente, leur système nerveux autonome transmettant sans relâche des signaux à leur cortex et les comparant avec

²² Dans le langage de l'auteur, ils 'agit en effet de : « *an associative act of recognition* ». Il s'agit en effet de décider si la situation est dangereuse et jusqu'à quel point (ce que les dirigeants israéliens sont habitués à faire).

des informations stockées en mémoire jusqu'au moment où l'une d'entre elles paraît suffisamment sérieuse pour enclencher une réaction immédiate (Marcus,). Ce travail de sélection des informations pertinentes est donc inconscient, permanent, et généralisé à tous les acteurs. Il ne repose pas uniquement sur des intermédiaires ratifiés qui apprécient en bloc les menaces et les ramènent à un discours et à des mesures acceptables pour leurs concitoyens, tout au moins ceux dont ils ont la charge dans leur secteur d'activités. L'approche de psychologie cognitive qui s'appliquerait le mieux à la démarche de Pierre Muller serait probablement celle du « *groupthink* », le concept forgé par Irving Janis pour expliquer que toutes les perceptions et toutes les options ne sont pas possibles au sein d'un groupe soudé protégé de la contradiction par son isolement temporel et spatial : des perceptions seront censurées, des solutions ignorées, des risques mal évalués, car les participants renonceront à choisir un cours de l'action réaliste si c'est au prix de leur cohésion et d'une critique de leurs leaders (Janis, 1972, 1982). Cette analyse est aussi celle qui a servi de troisième modèle, « psychopolitique » à Graham Allison et à son équipe quand ils ont cherché à expliquer la crise des missiles de Cuba (Allison, 1974). Mais la plupart des décisions internationales se prennent selon le modèle du traitement de l'information, et non pas selon le modèle de la pensée unique. L'approche en termes de traitement de l'information est de surcroît plus solide que celle qui l'a précédée dans l'étude des relations internationales, et qui émanait de l'« école de Stanford ». En effet, scanner sans cesse l'environnement pour y déceler des menaces possibles au moment même où elles apparaissent diffère beaucoup du travail conscient d'élaboration de solutions rendues nécessaires par une « tension » qui serait insupportable aux intéressés s'ils ne réagissaient pas, ce « stress » provenant surtout de contraintes de temps – comme l'urgence d'une crise (Hoslti, 1962, 1). Ce n'est pas non plus compatible avec le postulat selon lequel ce qui est réel est ce que les acteurs *décident* de considérer comme réel (Vertzberger, 1990, 11-12) alors que cette « décision » est le plus souvent mécanique et purement réactive, comme l'a montré il y a déjà longtemps John Steinbruner, selon lequel le principe gouvernant les décisions est celui de la « recette » à suivre, en vérifiant de temps à autre que le plat en voie de fabrication correspond bien à ce qui est recherché, de façon plus ou moins consciente (Rosati, 2001, 51 ; Steinbruner, 1974). Les zones du cerveau qui commandent le second processus ne sont d'ailleurs pas identiques à celles qui gouvernent le premier. La charge *émotionnelle* des décisions de politique étrangère est en effet plus grande qu'elle ne l'est dans les décisions de politique intérieure car les risques d'erreur grave sont plus grands et aussi parce que ce qui est reconnu comme « familier », ce sont des situations ayant mis en péril l'ensemble de la communauté nationale

dans le passé. Or, le cerveau élabore lui-même des mécanismes de rejet des perceptions indésirables, afin que des mots à connotations violentes ne puissent accéder mécaniquement à la conscience²³ : soit le caractère perturbant de l'information est plus longuement analysé avant que le message ne soit finalement négligé voire refoulé ; soit le seuil de reconnaissance de son caractère dangereux est élevé afin que l'arrivée à la conscience soit retardée (Dixon, 1981 ; Larsen, 2004). Les barrières mécaniques à la perception de messages sont ce que les cognitivistes appellent des « subceptions » (Piéron, 1979), autrement dit des opérations inconscientes de filtrage qui empêchent certains messages d'avoir des effets proportionnels à leur teneur menaçante, mais qui ne préviennent pas tous les effets possibles de ces messages sur le cerveau. Autrement dit, les messages subliminaux (Naccache, 2005) en deçà du seuil de reconnaissance, peuvent entraîner des réactions dont le lien avec le stimulus est lâche, qui sont d'ampleur moins grande que ce n'aurait été le cas si le message avait été porté jusqu'à la conscience. Mais ce constat implique aussi qu'une partie de ces messages cheminent jusqu'à la conscience sous une forme reconstruite, assez éloignée de la réalité initiale. Que les décideurs soient « irréalistes » et mesurent mal la « réalité des menaces » est donc inscrit dans le fonctionnement de leur cerveau : celui-ci les protège de la réception de messages insupportables. C'est également dans le domaine international que l'évaluation automatique et inconsciente de la valence d'un stimulus (est-il positif ou négatif ? agréable ou inquiétant ?) (Brouillet et Syssau, 2005) compte le plus en raison des enjeux auxquels font face les décideurs (faut-il se rapprocher de la source du message ou s'en éloigner, s'allier ou faire défection ?). Toutefois, une phase vraiment cognitive et non pas seulement affective succède à cette première réaction émotionnelle : c'est le moment où s'élaborent plus sereinement des stratégies et des tactiques (Coquelle, 2002), et c'est ce moment-là que les internationalistes devraient étudier.

Pourtant, ils le font rarement. Les explications de ce manque d'intérêt pour la séquence émotion-cognition sont multiples : le niveau individuel n'a jamais été privilégié dans ce domaine ; le rationalisme des écoles réalistes et libérales fait obstacle à une recherche fondée sur la cognition et les émotions ; le concept d'émotion lui-même est très difficile à définir et à mesurer (Geva et Skorick, 2006, 209-10) ; enfin, instiller de la psychologie dans l'étude du processus de décision c'est se focaliser sur les erreurs, sur les déviations de la rationalité

²³ Comme l'écrit Channouf, « *durant l'exploration de l'environnement de manière explicite, l'inconscient cognitif veille à ce que certaines informations soient évitées et à ce que d'autres soient traitées en fonction des états émotionnels. S'opère ainsi, à l'insu de l'individu, une perception sélective* » (Channouf, 2004).

(Mercer, 2005, 77). L'ambition des recherches en cours dans ce domaine est donc de traiter simultanément et de la même façon raison et affect, d'une part, émotion et cognition, d'autre part, grand public et élites, enfin. Pour ce qui concerne le lien émotion-cognition, on peut montrer que l'émotion n'engendre pas fatalement des décisions suboptimales, comme tendaient à le faire croire les travaux déjà anciens de l'école de Stanford. Un modèle appelé « Cognitive Calculus » prédit ainsi que « la fiabilité, la pertinence, la redondance, et la valence [positive ou négative] des informations font que la propension individuelle à faire des choix converge vers, ou diverge des alternatives possibles ». Il prédit également le seuil au-delà duquel un décideur cesse de s'informer et arrête son choix : celui-ci dépend du « stock de connaissances et de croyances, comme des attitudes envers les relations internationales qui caractérisent chaque individu »- on note l'association étroite entre connaissance et attitudes (Geva et Skorik, 2006, 212-3). Les attitudes cristallisant l'expérience accumulée, quand elles sont hostiles à une mesure le traitement de l'information est réduit ; quand elles sont positives, les sujets consacrent davantage de temps à examiner l'information disponible (des conclusions qui rejoignent celles de Marcus et MacKuen déjà citées). L'émotion a ainsi un effet propre sur la *prise en considération* des messages, dont *l'interprétation*, au contraire repose uniquement sur la connaissance accumulée. Une émotion modérée élève l'intérêt pour la recherche d'informations nouvelles, mais une émotion élevée abaisse significativement cet intérêt, et biaise considérablement l'interprétation qui en est donnée par rapport à des décideurs que la question débattue laisse froids (Geva et Skorik, 2006, 215).

Ces hypothèses ont été testées avec succès auprès d'une centaine d'étudiants d'une université du Texas auxquels ont été montrés des textes, ainsi que des séquences audio et vidéos les informant sur une prise d'otages dans une ambassade américaine auprès d'un Etat fictif (appelé avec humour « Manova »). Les résultats sont clairs : tout d'abord, et ceci n'a rien d'étonnant, les clip vidéos soulèvent davantage la colère que les textes écrits, surtout lorsque l'on passe d'une condition d'expérience au cours de laquelle les informations sont présentées de façon neutre à un autre où les aspects violents ne sont pas épargnés. Plus encore, lorsque les sujets invités à rechercher de l'information sur ce pays imaginaire accèdent à des nouvelles équilibrées, les attitudes hostiles diminuent, tandis qu'elles deviennent encore plus négatives et peu fondées sur la documentation disponible quand les nouvelles sont biaisées. Les auteurs en concluent qu'il y a une relation non linéaire entre l'intensité des émotions et l'interprétation des informations : quand l'émotion est contenue, l'information recherchée est

meilleure, et l'attitude plus adéquate à la réalité du problème ; quand l'émotion est forte, elle aveugle tous les décideurs.

Le paradigme de « traitement de l'information » n'est pas le seule en usage en relations internationales. Trois autres paradigmes au moins font également un large usage des apports des sciences cognitives en matière de politique étrangère : celui des « cartes cognitives », celui de la « cohérence cognitive », et celui des « schémas ». Quant au premier, il porte sur les séquences d'images venant à l'esprit des décideurs quand ils doivent prendre une mesure dans un domaine bien délimité de l'action publique, à partir de repères – les épisodes précédents qui paraissent semblables à l'épisode en cours, la solution de ceux-là servant de modèle à la solution de celui-ci. Le second paradigme insiste sur la nécessaire mise en cohérence des choix individuels, et la recherche de la moindre divergence possible entre les convictions affichées : les citoyens et les décideurs sont alors traités de « *cognitive seekers* ». Le troisième paradigme leur substitue des « *cognitive misers* », des « avares cognitifs », qui s'économisent, et décident en s'aidant de peu d'information et de beaucoup d'heuristiques – ou « schémas » préconçus – quitte à opérer de fréquents revirements sous l'effet de « pressions croisées » multiples : leurs changements d'avis ne sont pas raisonnés, loin de là. Et plus ils ignorent le contexte de leur action, moins ils parviendront à maintenir la cohérence de leurs attitudes et de leurs décisions. A l'inverse, disposer de connaissances adéquates et fiables permet de résister à la mise à l'épreuve des jugements profonds et anciens par des informations superficielles nouvelles. Le point commun à tous ces courants est leur recours à des mécanismes perceptifs et mémoriels simplifiant et typifiant à l'excès la réalité, procédant à des inférences hasardeuses sous l'emprise du raisonnement par analogie, refusant de reconnaître les informations dissonantes ou les traitant de façon superficielle, surestimant ou sous-estimant les risques et les menaces, se trompant aussi sur les imputations de responsabilité dans le déroulement d'une crise en croyant notamment que ses propres échecs sont dus à des contraintes que l'on a subies tandis que les échecs des adversaires sont dus à leur « nature » hostile ; ou encore, que l'on est à la source des succès, tandis que les autres sont à l'origine des défaites (Rosati, 2001, 56-63). On est loin de toute analyse stratégique fondée sur la recherche de solutions optimales, logiques, cohérentes et détachée à un problème international. Les décideurs sont des bricoleurs mentaux, ils accumulent des

informations sans trop savoir ce qu'ils en feront²⁴ au point que, parfois, le « bruit » ambiant l'emporte sur le « signal » pertinent. Toutefois, ceux qui ont le plus de connaissances pertinentes résisteront mieux que d'autres à la mise à l'épreuve de leurs convictions. Mais, même chez eux, la tendance à « fermer » leur esprit à toute information dissonante restera grande. Par conséquent, la « mauvaise perception » de ce qui est en train de se passer n'est pas le fait d'un accident de parcours, mais elle est inscrite dans les processus de raisonnements eux-mêmes (Rosati, 2001, 66, et 451).

Le paradigme des « images » ou des « schémas » dont seraient constituées les visions du monde des dirigeants est moins pessimiste sur les performances cognitives des décideurs. Ses concepteurs tentent de faire progresser la connaissance des mécanismes cognitifs en politique étrangère de façon expérimentale. Ils se méfient des explications par les « idées » : comme les décideurs en ont beaucoup, il est en effet presque impossible de dire lesquelles jouent vraiment un rôle dans la prise d'une décision particulière. En revanche, ils souhaitent mieux intégrer les émotions dans l'étude de la prise de décision internationale. Un « schéma » est une image ou même une « idée », mais une idée préconçue activée seulement lorsqu'un stimulus vient affecter émotionnellement un décideur. Tout se passe donc comme si les images étaient associées les unes aux autres au sein de catégories relativement cohérentes (« clusters »), et qu'elles servaient de réceptacles à des informations correspondantes. Le principe de cette analyse, c'est que les inférences sur la réalité d'un objet perçu sont possibles dès qu'un nombre suffisant d'images sont connues, car le cerveau complète l'analyse en trouvant rapidement les autres images associées à celles qui ont été reconnues (Herrmann, Voss, Schooler et Ciarroghi, 1997, 404-6). Trois expériences conduites aux Etats-Unis ont montré la validité de cette hypothèse, en testant les réactions de sujets à l'évocation de quatre types de partenaires internationaux possibles (des « ennemis », des « alliés », des « anciennes colonies », et des « Etats en déclin »). Il s'agissait notamment de voir comment étaient reliées entre elles chez chaque sujet les « motivations » attribuées à un Etat présenté sous l'une ou l'autre des formes énoncées ci-dessus ; ses « capacités » ; et les modalités de son « processus » de décision (autoritaire, démocratique, anarchique, etc.). L'hypothèse selon laquelle plus les stimuli soulèvent d'émotions, plus les images convoquées pour en rendre compte sont stéréotypées est validée : en fonction de l'image formée de l'autre, les sujets sont

²⁴ le monde décrit par J. Rosati ressemble à celui de Claude Lévi-Strauss dans l'introduction de *La pensée sauvage*, où il oppose le savant et le bricoleur - ou l'indigène

capables de leur associer les intentions et les ressources correspondant à cette image, même s'ils n'ont pas d'information sur ces deux derniers points (par exemple, pour prendre le cas le plus simple, un Etat agressif dispose des ressources et de la motivation suffisantes pour devenir hostile). Ceci joue aussi quand la seule information est la capacité ou la motivation supposées de l'autre Etat (Herrmann, Voss, Schooler et Ciarroghi, 1997, 413-422). les citoyens raisonnent donc par paquets, sous l'influence d'une émotion, et sans beaucoup de prédisposition à fluctuer une fois l'image formée quand ils sont en présence d'informations dissonantes, comme prédit par la théorie des schematas

A ce point de ma démarche, je pense avoir contribué à montrer que les croyances et les normes, mais aussi la raison, jouaient un rôle moins déterminant que les connaissances, les images, et les émotions dans la prise de décision, même lors d'une crise internationale. Si cette hypothèse était avérée il conviendrait de concentrer l'attention des chercheurs sur les menaces dont les individus ont fait leur propre catalogue, en prenant soin de les hiérarchiser longtemps avant d'avoir besoin de mobiliser ce « savoir » ethnométhodologique. L'enquête célèbre de la Commission européenne sur les pays considérés par les répondants comme menaçant le plus la paix dans le monde en 2003 est à cet égard révélatrice d'un processus inconscient d'imputation de responsabilité reposant au moins autant sur la connaissance que sur l'émotion. En effet, si Israël et les Etats-Unis devancent largement les Etats les plus impliqués dans des conflits durables, au Moyen-Orient, en Afrique, ou en Asie, c'est bien que nombre des quelque quinze mille citoyens européens interrogés ont été capables de faire le lien entre une instabilité ressentie comme inacceptable dans chacun de ces deux pays et le risque de déclenchement de guerres préventives. Ils auraient ainsi imputé aux Israéliens et aux Américains une propension à ne pas rester inertes supérieure à la résilience supposée des dirigeants d'autres pays face aux menaces permanentes dont ils font l'objet. Autre argument « cognitif » : les deux armées qui font le plus souvent la guerre depuis quarante ans sont celles de ces deux pays. On peut certes, à l'inverse, arguer d'un positionnement affectivement très chargé pour ou contre les deux Etats (par exemple, un supposé antiaméricanisme croissant, ou un antisionisme ancré), mais on voit mal pourquoi ils serait équitablement réparti dans quinze pays européens. Le fait est que les commentaires les plus fréquents ont tous pris cet indicateur comme un indice de popularité, ce qu'il n'est pas ; voire comme la conséquence de cadres cognitifs et normatifs, de croyances et d'idées solidement ancrées dans la mémoire collective,

en négligeant le fait que les renversements de l'image de chacun de ces deux Etats dans l'opinion publique européenne sont récents.

Parce qu'elles sont contradictoires, de telles distributions de fréquences peuvent justement révéler des processus de réduction des dissonances cognitives et émotives à l'œuvre derrière les opinions exprimées. Prenons l'exemple des travaux sur le dialogue des cultures. Pour des auteurs critiques post-modernistes comme Blaney et Inayatullah (2002, 108), la dissonance entre mondial et national est aussi une dissonance entre assimilation et différenciation (« The aim is to establish a comparative inquiry that is expressed in terms that are neutral and therefore universalizable. It is through this (perhaps) well-intentioned but ultimately (...) relatively uncritical search for human commonality that modernization theory and at least some practitioners of comparative politics remain trapped within Todorov's double movement, deploying strategies that at once demand assimilation and mark the other as different and inferior»). Autrement dit, lorsque l'on est citoyen d'un pays du Nord la dissonance est une condition *permanente* des choix faits, et elle est surtout *irréductible*. Un peu comme le « *double bind* » maternel inévitable décrit par Gregory Bateson (la mère cajole et réprimande ensuite son enfant pour l'acte qu'elle a encouragé), le « *double mind* » auquel nombre d'auteurs de cette obédience font allusion fait qu'en voulant réduire l'écart avec l'autre, les acteurs le désignent comme différent ; mais en refusant de le laisser dans cette condition étrange, ils finissent par le placer en situation d'infériorité. C'est le mécanisme d'« *othering* », que l'on pourrait traduire par « altérité aliénante ». Le dialogue équilibré est difficile parce que l'équilibre entre « autres » qui se reconnaissent comme tels est instable, qu'il est source d'émotions, et de préjugés favorables ou défavorables. Il ne faut donc pas s'attendre à une grande tolérance envers ce qui est étranger, même de la part de ceux qui se montrent les plus ouverts à la différence. En soi, la reconnaissance d'une différence est une source de dissonance cognitive et émotive. Avoir en face de soi des acteurs « différents », « autres », « étrangers », fait ainsi obstacle à une prise de décision rationnelle, sinon raisonnable, dans la mesure où la composante émotionnelle et identitaire des décisions l'emporte sur la composante cognitive et stratégique. Cette contrainte forte, propre aux relations internationales, doit pouvoir être identifiée par des travaux empiriques, dont je vais maintenant donner un bref aperçu.

Esquisse d'une étude empirique de la cognition en politique internationale

Bien que ce paragraphe soit bref, il me permet d'évoquer une piste que j'ai déjà explorée (Schemeil, 2004), et que je compte arpenter encore dans les mois qui viennent. Le projet en cours ne porte plus sur le processus de décision des organisations internationales, mais sur la « reconnaissance mutuelle » entre diverses ONG spécialisées dans le commerce, l'environnement, la propriété intellectuelle et le désarmement, d'une part ; et quelques OIG (comme l'OMC et l'AIEA, voire l'OMPI), d'autre part. Il devrait me conduire à expliquer comment les dirigeants de ces organisations parviennent à négocier le délicat rapport entre transparence et efficacité, qui est un dilemme pour eux : plus leurs organisations deviennent des maisons de verre, et moins leurs décisions sont effectives. Surtout, si l'une de ces organisations dont le mandat recoupe en partie celui d'une ou plusieurs autres livre moins d'information sur elle-même et encourage moins le progrès de la connaissance sur son histoire et son fonctionnement que ses associées et rivales, alors elle souffre d'un déficit de légitimité relative. Une course à la transparence s'ensuit, qui peut avoir des effets désastreux sur les organisations les moins à l'écoute des critiques de la société civile, ou celles dont les décisions ne sont prises qu'après des tractations informelles et confidentielles, ou encore celle dont la coquille est vide même si elle faisait jusque là illusion. La solution de ce dilemme passe par une *légitimation croisée* de leurs activités, constat valable aussi bien pour les OIG contestées que pour les ONG qui les tancent. En bref, les images suggérées par les uns sont renforcées de leur association avec les images émises par les autres – mais la réciproque est vraie : une mauvaise image collant à une seule des institutions impliquées dans le traitement diplomatique du secteur d'activités concerné peut avoir des effets sur les images des autres, quelque soient les gestes accomplis pour échapper à cette stigmatisation. Par exemple, l'AIEA qui exerce avec délicatesse un mandat difficile et réussit à trouver un équilibre provisoire entre confidentialité des inspections et attentes de la société civile sur le désarmement spectaculaire de puissances du seuil nucléaire, peut souffrir de l'image d'un Conseil de Sécurité à la fois impuissant à obtenir de l'Iran un comportement bienveillant, et à garantir qu'il n'y a pas d'agenda caché, pas de « plan B », comme il peut être aussi affecté par la quasi clandestinité du travail accompli avec succès au sein de l'accord dit de Wassenaar sur le commerce des armes à double usage (civil et militaire). De plus, les processus d'apprentissage dans ce domaine sécuritaire peuvent aboutir à tromper les Iraniens sur la détermination des Occidentaux ou des Israéliens, en dépit d'une culture diplomatique raffinée, enracinée dans

l'histoire longue, qui fait des négociateurs iraniens de redoutables partenaires pour les Occidentaux depuis l'époque du « grand jeu » au Moyen-Orient (Brown, 1984, 2001).

Comme il s'agit d'organismes experts travaillant sur des sujets sensibles et complexes, nécessitant apprentissage préalable et mise à jour permanente de l'information, ces instances sont pour l'essentiel tenues par des experts reconnus dans leur domaine et agissant indépendamment de leur nationalité d'origine. Mais comme ils n'ont de chances d'être désignés à leur poste, et de remplir les missions que l'on attend d'eux, qu'en ayant un solide ancrage politique et un vrai réseau parmi ceux qui gouvernent, ce sont aussi des diplomates de haut niveau. En tant qu'experts, ils sont plutôt neutres et portés à traiter l'information, surtout quand elle est dissonante ; en tant que représentants permanents, présidents de sessions, ou membres du Secrétariat, ils sont portés à l'ignorer en lui préférant les cadres d'interprétation simples et tranchés qui dominent au sein de leur administration et de leur pays d'origine et en rendent les décisions consonantes. Dans ces institutions, le travail avec l'autre ne ressemble pas à la stigmatisation que désigne l'altérité aliénante, au contraire l'identité et l'existence même de chacun dépend de ses bonnes relations avec tous. Cela ne signifie pas que les cultures organisationnelles soient identiques, mais seulement qu'elles peuvent cohabiter au moment où les mandats se recoupent et où des programmes conjoints sont montés. Dans cet univers multilatéral, la cognition l'emporte de beaucoup sur l'émotion, et les cadres cognitifs sont plus importants que les cadres normatifs. De même, les symboles comptent moins que les idées, au contraire de ce qui se passe dans deux des organes des Nations-Unies, le Conseil de Sécurité et l'Assemblée générale. On y oppose ainsi la voie choisie raisonnablement par des experts-politiques qui cherchent réellement à obtenir des résultats de la façon la plus instrumentale qui soit, y compris en se montrant le plus inclusif possible avec les contestataires des ONG, et des politiques-non-experts qui suivent la voie de l'ONU (« *the UN way* »), celle qu'il fut éviter à tout prix, car elle est expressive et non pas instrumentale. En bref, les agents de ces organisations sont tous confrontés en permanence à l'affrontement des deux logiques décrites par March et Olsen, celle de la conséquentialité, et celle de l'adéquation : la réussite de leurs entreprises repose sur leur capacité à gommer les émotions pour valoriser la cognition, donc à faire triompher la logique des objectifs sur celle de l'identité, les jeux coopératifs sur les jeux agonistiques. On le voit, le « trade-off » entre efficacité et transparence est aussi un équilibre à trouver entre cognition et émotion.

Le monde des organisations internationales est particulièrement propice à une recherche empirique sur les processus de traitement de l'information, sur l'interprétation équilibrée des nouvelles, sur la maîtrise des émotions par l'intelligence. A ce titre, il nous occupera encore quelque temps.

Conclusion

Dans cette communication, j'ai tenté de montrer que l'on pouvait arriver à prédire des choix publics en partant de la vision que les cognitivistes se font de la décision – une vision différente de celle qu'utilisent les approches cognitives des politiques publiques. La thèse que j'ai soutenue est la suivante : quand on se penche, en *amont* des mesures publiques internes, sur les choix électoraux et les positions défendues dans discussions privées autour de thèmes du débat public ; et, *en aval*, sur les décisions internationales par les responsables de la politique étrangère d'un Etat aussi bien que sur les mesures prises par les diplomates et par les experts des OIG ; il apparaît alors que les *connaissances, les émotions, et les modalités de raisonnement* jouent un rôle similaire chez les citoyens et chez les décideurs.

Les résultats obtenus sont les suivants : l'approche cognitive des politiques publiques a peu en commun avec l'approche cognitive en psychologie politique : contre l'idée d'une distinction entre profanes et experts sur laquelle repose la première, la seconde énonce que 1) les processus cognitifs des citoyens novices ou profanes et des décideurs publics experts ne sont pas aussi différents que les PP ne le suggèrent ; 2) les processus cognitifs des décideurs en politique internationale ne sont pas du tout distincts par nature de ceux des citoyens, sauf dans le cadre plus routinisé des organisations intergouvernementales et des ONG

En suivant ce raisonnement, on s'aperçoit que les *informations* comptent, d'autant plus qu'elles ont été recueillies dans une condition émotionnelle forte, et que les cadres d'interprétation de la situation ne sont pas le monopole des médiateurs, même en cas de crise internationale grave. En revanche, la différence entre experts et novices résiste à l'usage de méthodes différentes pour expliquer l'action publique, bien que les effets de cette distinction ne soient pas homogènes. En effet, les connaissances peuvent conduire aussi bien à l'absence d'implication qu'à l'engagement à peser sur les décisions publiques. Enfin, contrairement au savoir conventionnel dans l'étude de l'action publique, le rôle des croyances, des normes, ou encore de la culture dans les choix publics semble beaucoup moins grand que celui des

images, des connaissances stéréotypées, et de la dissonance cognitive. Dans tous les cas de figure, celui de citoyens ordinaires en dehors d'une période de campagne électorale ou celui de décideurs de haut niveau au cours d'une crise internationale, il est difficile mais pas impossible de changer d'avis sur les enjeux du moment.

Il s'ensuit que la façon dont l'information est rendue accessible, recueillie, triée, mémorisée, et réactivée sous forme d'argumentaires personnalisés, ainsi que la capacité à changer d'avis devraient être des objets de recherche empirique prioritaires en sociologie des représentations comme dans l'étude de l'action publique, et en relations internationales. Travailler sur les individus au lieu des corps et des groupes ; sur les émotions au lieu de la raison ; sur l'inconstance au lieu de l'héritage ou de la force des référentiels : tout ceci n'est pas loin de susciter une révolution copernicienne dans nos façons de travailler.

Certes, un tel renversement suppose résolu plusieurs problèmes méthodologiques redoutables. Tout d'abord, comment passer du niveau micro, celui des décisions privées, au niveau macro, celui des mesures publiques ? Ensuite, comment faire le lien entre les formes d'argumentation et leur produit ? Sur le premier point, le plus simple est de supposer que le débat public du moment inspire à la fois les cercles de sociabilité et les arènes délibératives : à condition que les sujets du débat soient saillants, et que les informations diffusées à leur propos soient suffisamment riches, il n'y a pas de raison de croire à une indépendance des deux sphères, privée et publique. En témoignent les débats menés simultanément au sein des partis et entre citoyens sur le traité constitutionnel européen en 2006. Postuler une interaction entre les sphères évite de se poser les questions habituelles sur les effets de composition à la Boudon et les paradoxes dits Condorcet-Arrow, puisque le problème n'est pas de savoir si les opinions individuelles se cumulent de façon transitive de la base au sommet, mais de découvrir les voies par lesquelles les embarras, hésitations, et repentirs de chaque citoyen, novice ou expert, se diffusent dans l'ensemble social. Dans cette vision de la circulation des idées et des arguments, l'hypothèse faite est que les décideurs publics ne travaillent pas dans un compartiment étanche, et qu'ils ne peuvent ignorer les remous provoqués par leurs propres interrogations, et que certains argumentaires font mouche, puis boule de neige, entraînant des conversions et des ralliements aux idées nouvelles ou présentées de façon nouvelle : fabriqués dans la société, formulés officiellement au cours du débat public, les exposés des motifs sont toujours affinés et relayés par des discussions privées. Par ailleurs, les « experts » ne sont pas si experts, tandis que les novices le deviennent de plus en plus, l'écart entre les

modalités de raisonnement de chacun est donc appelé à se réduire. Enfin, les experts se saisissent moins de problèmes que de solutions (à la March)

Sur le second point, il faudrait pouvoir disposer des témoignages d'acteurs, de leurs éventuelles biographies ou mieux, autobiographies, et des versions successives d'un même texte réglementaire ou législatif, ou d'un même énoncé devenu public ; puis, les traiter à l'aide de logiciels quantitatifs d'analyse qualitative de type CAQDAS. Dans certains cas, c'est possible (par exemple, l'OMPI met en ligne les rédactions successives de tous ses textes, tandis que l'OMM conserve sous forme papier toutes les délibérations passées, à tous les stades de leurs avancement ; les enregistrements des discussions au sein du Comité Exécutif du Conseil National de Sécurité américain lors de la crise des missiles de Cuba sont aujourd'hui accessibles, elle sont même fait l'objet de publications ; et j'ai à ma disposition l'intégralité des archives de conférence Nord-Sud tenue en 1975 à Paris, ce qui prouve qu'on peut trouver des lots d'archives similaires pour d'autres réunions internationales). Il y aura évidemment des cas où la documentation manquera (ou sera au contraire tellement abondante que l'on aura du mal à séparer l'essentiel de l'accessoire), mais on pourra toujours essayer de la reconstituer en interrogeant les témoins. Dans l'idéal, suivre un processus de décision publique in situ (autrement dit, dans les ministères), ou le reproduire ex post avec des acteurs publics volontaires ; puis, doubler cette observation d'une simulation de ce processus au sein d'un groupe témoin de citoyens ordinaires, pourrait résoudre les deux problèmes à la fois. Un beau programme de travail pour les années à venir.

Références

Allison, Graham, et Zelikow, Philip, *Essence of Decision: Explaining the Cuban Missile Crisis*, 1999, 416 p.

« Les Approches cognitives des politiques publiques », *Revue Française de science Politique*, 50, 2, avril 2000, p. 187-350

Barnett, Michael, "Sovereignty, Nationalism, and Regional Order in the Arab States System", *International Organization*, 49, 3, Summer 1995, 479-510.

Barsalou, Lawrence W., "Perceptual symbol systems", *Behavioral and Brain Sciences*, 22, 4, 1999, 577-660.

Bartels, Larry, "Uninformed Votes: Information Effects in Presidential Elections."

American Journal of Political Science 40, 1996, p.194-230.

Blaney, David L., et Inayatullah, Naeem, "Neo-modernization? IR and the Inner Life of Modernization Theory, *European Journal of International relations*, 2002, 8, 1, p. 103-137.

Brouillet, Thibaut, & Syssau, Arielle, « Etude du lien entre l'évaluation de la valence et les réponses verbales dans une tâche de décision lexicale : les réponses oui et non sont-elles des réponses affectives ? » *Revue canadienne de psychologie expérimentale*, 59, 4, 2005, p. 255-261.

Brown, Leon Carl (dir.), *Diplomacy in the Middle East : The international relations of regional and outside powers*, London ; New York, I.B. Tauris, 2001, 400 p.

Brown, Leon Carl, *International politics and the Middle East : Old rules, dangerous game*, London : I.B. Tauris, 1984, 363 p.

Campbell, Angus, Philip E. Converse, Warren E. Miller, and Donald E. Stokes. 1960. *The American Voter*. New York: John Wiley & Sons.

Carpini, Michael X. Delli, and Scott Keeter. "Measuring Political Knowledge: Putting First Things First." *American Journal of Political Science* 37, no. 4 (1993): 1179-206

Chambon, Michel, Gil, Sandrine, Niedenthal, Paula M., Droit-Volet, Sylvie, « Psychologie sociale et perception du temps : l'estimation temporelle des stimuli sociaux et émotionnels », *Psychologie Française*, vol 50, n° 1, 2005, p. 167-180.

Channac, Frédérique, « Vers une politique publique internationale des migrations ? Réseaux politiques et processus de transferts de modèles », *RFSP*, 56, 3, Juin 2006, p. 393-408.

Channouf, Ahmed, *Les influences inconscientes : De l'effet des émotions et des croyances sur le jugement*, Paris, Armand Colin, 2004, 192 p.

Chen, Mark & Bargh, John A., "Consequences of Automatic Evaluation: Immediate Behavioral Predispositions to Approach or Avoid the Stimulus." *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 2, 1999, p. 215-224.

Collet, Christian, Vernet-Maury, Evelyne, Delhomme, Georges, Dittmar, André, "Autonomic nervous system response patterns specificity to basic emotions." *International Journal of Psychophysiology*, 25, 1, 1997, p. 45-57.

Coquelle, Claude, *Le psy et le politique : être soi, être citoyen*, Sprimont, Mardaga, 2002, 264 p.

Damasio, Antonio R., *L'erreur de Descartes : la raison des émotions*, Paris, Odile Jacob, 1995, 368 p.

Degan, Arianna, et Antonio Merlo, "A Structural Model of Turnout and Voting in Multiple Elections", Third Version, *PIER Working Paper 07-01*, 2004.

Delori, Mathias, « La genèse de la coopération franco-allemande au début des années 1960 », *RFSP*, 56, 3, Juin 2006, p. 409-428.

- Déloye, Yves, *Sociologie historique du politique*, Paris, La Découverte, 1997, 124 p.
- Dittmar, André, "Skin thermal conductivity in cutaneous investigation." in Leveque, Jean-Luc (ed.), *Health and Disease*. Marcel Dekker INC, New York and Basel, 1989, p. 323-358.
- Dixon, Norman F., *Preconscious processing*, London, Wiley, 1981, 320 p.
- Dolowitz, David, Marsh, David, "Learning from Abroad: The Role of Policy Transfer in Contemporary Policy-Making", *Governance*, 13, 1, January 2000.
- Ekman, P., Levenson, R.W., Friesen, W.V., "Autonomic nervous system activity distinguishes between emotions." *Science*, 221, 1983, p. 1208-1210.
- Elster Jon, ed., *Deliberative Democracy*, Cambridge, Cambridge University Press, 1998, 282 p.
- Faucher-King, Florence, *Changing parties: An anthropology of British political party conferences*, New York : Palgrave Macmillan, 2005, 315 p.
- Fiorina, Morris P. 1977. "An Outline for a Model of Party Choice." *American Journal of Political Science* 21: 601-625.
- Fishkin, James, et Luskin, Robert, *The Quest for Deliberative Democracy*, The Good Society, 1999
- Garrison, Jean, "Foreign Policymaking and Group Dynamics: Where We've Been and Where We're Going", *International Studies Review*, vol. 5, n° 2, juin 2003, p. 177-183.
- Gause, F. Gregory III, "Iraq decisions to go to war", 1980 and 1990, *Middle East Journal*, 56, 1, 2002, 47-70.
- Gaxie, Daniel, *Le cens caché : inégalités culturelles et ségrégation politique*, Paris, Éditions du Seuil, 1978, 264 p.
- Gaxie, Daniel, *La démocratie représentative*, Paris, Montchrestien, 1993, 159 p.
- Geva, Nehemia, & Skorick, J. Mark, "The Emotional calculus of Foreign Policy Decisions: Getting Emotions out of the Closet", p. 209-228 in Redlawsk, David, (dir.), *Feeling Politics: I*, Palgrave, 2006.
- Geva, Nehemia & Skorick, J.Mark, "The emotional Calculus of Foreign policy decisions: Getting out of the closet, p. 229 in Redlawsk, David & Lau, Richard, *How Voters Decide: Information Processing During Election Campaigns*, Cambridge, Cambridge University Press, 2006, 366 p.
- Goldstein, Judith & Robert Keohane, *Ideas and Foreign Policy*, Ithaca, Cornell University Press, 1993.
- Guillaume, Xavier, Thèse de doctorat en relations internationales, Université de Genève, 2006

Hansen, Mogens, *La démocratie athénienne à l'époque de Démosthène*, Paris, les Belles Lettres, 1993, 493 p.

Heath, Anthony F., Robert Andersen, and Richard Sinnott. "Do Less Informed Voters Make Mistakes? Political Knowledge and Electoral Choice." 19. Oxford: Centre for Research Into Elections and Social Trends, 2002

Herrmann, Richard K., Voss, James F., Schooler, Tonya Y. E., Ciarrochi, Joseph, "Images in International Relations: An Experimental Test of Cognitive Schemata", *International Studies Quarterly*, Vol., N° 3, 1997, pp. 403-433.

Hirschmann, A., *Les passions et les intérêts : Justifications politiques du capitalisme avant son apogée*, Paris, PUF, 1997, 135 p.

Hosli, Ole R., "The Value of International Tension Measurement", *The Journal of Conflict Resolution*, Vol. 7, No. 3, 1962 (Sep., 1963), pp. 608-617.

Feldman, Stanley? et Leonie Huddy, Erin Cassese, "On the Distinct Political Effects of Anxiety and Anger." In Ann Crigler, Michael MacKuen, George E. Marcus, and W. Russell Neuman. *The Affect Effect*. University of Chicago Press, 2007.

Heath, Anthony F., Robert Andersen, and Richard Sinnott. "Do Less Informed Voters Make Mistakes? Political Knowledge and Electoral Choice." 19. Oxford: Centre for Research Into Elections and Social Trends, 2002.

Heath, Anthony F., and James Tilley. "Political Knowledge and Values in Britain, 1983-1997." 26. Oxford: Centre for Research Into Elections and Social Trends, 2003.

Huddy, Leonie, et Stanley Feldman, Charles Taber, Gallya Lahav. 2005. "Threat, Anxiety, and Support for Antiterrorism Policies." *American Journal of Political Science* 49(3): 593-608.

Huddy, Leonie, and Anna H. Gunnthorsdottir. "The Persuasive Effects of Emotive Visual Imagery: Superficial Manipulation or the Product of Passionate Reason?" *Political Psychology* 21, no. 4 (2000): 745-78

Isbell, Linda M., Ottati, Victor C., Burns, Kathleen C., "Affects and Politics: Effects on Judgement, Processing, and Information Seeking, p. 57-86 in Redlawsk, David, *Feeling Politics*, 2006

Jaffré, Jérôme, et Muxel, Anne, "S'abstenir : hors du jeu ou dans le jeu politique ? », p. 19-52 in Pierre Bréchon, Annie Laurent, Pascal Perrineau, *Les cultures politiques des Français*, Paris, presses de Sciences Po, 2000.

Janis, Irving, *Groupthink : Psychological Studies of Policy Decisions and Fiasco's*, New York, Houghton Mifflin, 1982, 349 p.

Janis, Irving, *Victims of groupthink: a psychological study of foreign-policy decisions and fiascos*, Boston, Houghton Mifflin, 1972, 276 p.

- Jeannerod, Marc, *The cognitive neuroscience of action*. Oxford, Blackwell, 1997.
- Jervis, Robert, *Perception and Misperception in International Politics*, Princeton, Princeton University Press, 1976, 464 p.
- Jervis, Robert, "Perceptions and Misperceptions in International Politics", *International Affairs*, vol. 54, No. 1, 1978, pp. 94-95
- Jervis, Robert, *The Logic of Images in International Relations*, New York, Columbia University Press, 1989, 304 p.
- Kanner, Michael D., « Framing and the Role of the Second Actor: An Application of prospect theory to bargaining », *Political Psychology*, 25 (2), 2004, p. 213-239.
- Koenig, O., & Hauert, C.-A., « Construction de l'objet chez l'enfant de 5 à 9 ans: Approche dichotomique ». *Cahiers de Psychologie Cognitive*, 6, 1986, 21-39
- Larsen, Randy, J., "The case of automatic vigilance", *Emotion and cognition*, 2004, 18, 11.
- Lascoumes, Pierre
- Lau, Richard, Redlawsk, David, "Voting correctly", *American Political Science Review*, 91, 3, 1997, p.585-598.
- Lau, Richard, Redlawsk, David, "An Experimental Study of Information Search, Memory, and Decision Making During a Political Campaign, p. 136-159 in Redlawsk, David, *Feeling Politics*, 2006.
- Legrand, Vincent, « L'analyse décisionnelle en politique étrangère: cognition, processus et rationalités », in Claude Roosens, *La politique étrangère : Le modèle classique à l'épreuve*, Peter Lang, 2004.
- Lodge, Charles S., et Milton Lodge, Jill Glathar, "The motivated Construction of Political Judgments", p. 198-226 in Redlawsk, David, *Feeling Politics*, 2006
- Lupia, Arthur, MacCubbins, Mathew D., *The democratic dilemma : can citizens learn what they need to know ?*, Cambridge University Press, 1998, 282 p.
- Arthur Lupia, Mathew D. McCubbins, Samuel L. Popkin, *Elements of reason : cognition, choice, and the bounds of rationality*, Cambridge University Press, 2000, 330 p.
- Luskin, Robert C. "Measuring Political Sophistication." *American Journal of Political Science* 31, no. 4 (1987): 856-99.
- Luskin, Robert C. , "Explaining Political Sophistication", *Political Behavior*, 1990
- Manin, Bernard, *Principes du gouvernement représentatif*, Paris, Calmann-Lévy, 1995, 379 p.
- Marcus, George E., W. Russell Neuman, and Michael MacKuen. *Affective Intelligence and Political Judgment*. Chicago: The University of Chicago Press, 2000.

Marcus, George E., et Michael B. MacKuen, "Anxiety, Enthusiasm, and the Vote: The Emotional Underpinnings of Learning and Involvement During Presidential Campaigns." *American Political Science Review* 87 (3) 1993, p. 672-685.

Marcus, MacKuen, Wolak, Keele, « The Measure and Mismeasure of Emotions », p. 31-46 in Redlawsk, David, ed., *Feeling politics: Emotions in political information processing*, New-York, Palgrave, 2006, 257 p.

Marcus, George E. , et Sullivan, John, Theiss-Morse, Elizabeth, Stevens, Daniel, "The Emotional Foundation of Political Cognition: The Impact of Extrinsic Anxiety on the Formation of Political Tolerance Judgments", *Political Psychology*, 26, 2005, p. 949-964.

Marquis, Lionel, and Karin Gilland Lutz. "Changing Attitudes toward Eu Membership in Switzerland: An Experimental Study." Paper presented at the 3rd ECPR Conference, Budapest, 8-10 september 2005

Mercer, Jonathan, "Rationality and Psychology in International Politics", *International Organization*, 59, Winter 2005, p.77-106.

Miller, Georges, "The magical number seven plus or minus two: some limits of our capacity for processing information", *Psychological Review*, 1959, 63, p. 81-97.

Miller Warner E., et Shanks, Merrill J., *The New American Voter*, Cambridge, Cambridge University Press, 1996, 640 p.

Milner, Henry, *Civic Literacy: How Informed Citizens make Democracy Work*, Hanover, Tufts University, 2002, 293 p.

Muller, Pierre, "L'analyse cognitives des politiques publiques : Vers une sociologie de l'action publique », *Revue Française de science Politique*, 50, 2, avril 2000, p.189-207.

Muller, Pierre, « Esquisse d'une théorie du changement dans l'action publique : Structures, acteurs et cadres cognitifs », *Revue Française de science Politique*, 55, 1, février 2005, p.155-187.

Musselin, Christine, "Sociologie de l'action organisée et analyse des politiques publiques : Deux approches pour un même objet ? », *RFSP*, 55, 1, février 2005, p. 51-71.

Naccache, Lionel, et Gaillard, Raphaël, Adam, Claude, Hasboun, Dominique, Clemenceau, Stéphane, Baulac, Michel, Dehaene, Stanislas, Cohen, Laurent, "A direct intracranial record of emotions evoked by subliminal words." *PNAS*, 2005, 102, 21, p. 7713-7717.

Palier, Bruno, et Surel, Yves, "Les trois I", *Revue Française de science Politique*, 55, 1 février2005, p. 7-32.

Payre, Renaud, et Pollet, Gilles, « Analyse des politiques publiques et sciences historiques : Quel(s) tournant(s) socio-historique(s) ? », *Revue Française de science Politique*, 2005, 55, 1 février, 133-154.

Petiteville, Frank, et Smith, Andy, « Analyser les politiques publiques internationales », *Revue Française de science Politique*, 56, 3, juin 2006, p. 357-366.

Piéron, Henri, *Vocabulaire de la psychologie*, Paris, PUF (1ère Ed. : 1951), 1979, 571 p.

Prior, Markus, and Arthur Lupia. "Political Knowledge under Respondent-Friendly Conditions (or What Citizens Know Depends on How You Ask Them)." Paper presented at the APSA Annual Meeting 'Mobilizing Democracy', Washington USA, 1-4 september 2005.

Redlawsk, David, ed., *Feeling politics: Emotions in political information processing*, New-York, Palgrave, 2006, 257 p.

Redlawsk, David, "Motivated Reasoning, Affect, and the Role of Memory in Voter Decision Making, p. 87-, in Redlawsk, David, *Feeling Politics*, 2006

Riggle, Ellen D., and Victor Ottati, Robert S. Wyer, James Kuklinski, and Norbert Schwartz, "Bases of Political Judgment: The Role of Stereotypic and Nonstereotypic Information", *Political Behavior*, 14 (1) 1992: 67-87.

Rosati, Jerel, "The Power of Human Cognition in World Politics", *International Studies Review*, vol. 2, n° 3, 2000, p. 45-75.

Sabatier, Paul, Schleger, Edella, « Les approches cognitives des politiques publiques : les approches américaines », *RFSP*, 50, 2, avril 2000, p. 209-234.

Santmire Tara E., Sarit Kraus, Toni E. Santmire, Jonathan Wilkenfield, Kim M. Holley, and Kristian S. Gleditsch, "The Impact of Cognitive Diversity on Crisis Negotiation", *Political Psychology*, 19 (4), 1998, p. 721-748.

Sears, O., Hudddy, L., Jervis, R., *Oxford Handbook of Political Psychology*, Oxford, Oxford UP, 2003, 832 p.

Schemeil, Yves, "La politique se fait-elle à la corbeille ?" *Revue Française de Gestion*, 2002, n°139, pp. 213-227.

Schemeil, Yves, *La science politique*, Paris, A. Colin, 1994, 185 p.

Schemeil, Yves, « Dans la forêt magique des Eurobaromètres », p. in Pierre Bréchon et Bruno Cautrès, *Les enquêtes Eurobaromètres*, L'Harmattan, 1998.

Schemeil, Yves, "Expertise and political competence: Consensus Making within the World Trade and the World Meteorological Organizations", p. 77-89, in Reinalda B., Verbeek B., *Decision-Making Within International organizations*, London, Routledge, 2004, 217 p..

Schwarz, Norbert, "Emotion, cognition, and decision making", *Cognition and Emotion*, 2000, 14, 433-440.

Simon, Herbert, "Human Nature in Politics: The Dialogue of Psychology with political Science", *American Political science Review*, 79, 2, June 1985, p; 293-304.

Steinberger, Peter, *The Concept of Political Judgement*, Chicago, Chicago UP, 1993, 310 p.

Steinbruner, J.D., *The Cybernetic Theory of Decision*, Princeton: Princeton University Press, 1974.

Surel, Yves, « Idées, intérêts, institutions dans l'analyse des politiques publiques », *Pouvoirs*, 87, 1998, p. 161-178.

Lodge, Milton, et Taber, Charles, Weber, Christopher, "First Steps towards a Dual-Process Accessibility Models of Political beliefs, Attitudes and Behavior", p. 11-30 in Redlawsk, David, ed., *Feeling politics: Emotions in political information processing*, New-York, Palgrave, 2006, 257 p.

Tiberghien, Guy, *La mémoire oubliée*, Liège, Mardaga, 1997, 206 p.

Vernet-Maury, Evelyne and Robin, Olivier, "The autonomic nervous system and olfaction", in Appenzeller, Otto, (ed.), *Handbook of Clinical Neurology: The Autonomic Nervous System*, Part I, Normal Functions, Amsterdam, Elsevier, 1999, 74, 30, p. 363-385.

Vernet-Maury, Evelyne, Alaoui-Ismaïli, Ouafae, Dittmar, André, Delhomme, Georges, Chanel, J., "Basic emotions induced by odorants: a new approach based on autonomic pattern results", *J. Autonom. Nerv. Syst.*, 1999, 75, p. 176-183.

Vernet-Maury, Evelyne, Robin, Olivier, Caterini, Richard, Delhomme, Georges, Dittmar, André, Economides, Spyros, "Skin potential polarity, predictor index of emotional load", *Homeostasis*, 1996, 37, p. 145-154.

Vernet-Maury, Evelyne, Robin, Olivier, Dittmar, André, "The Ohmic Perturbation Duration: an original temporal index to quantify electrodermal response", *Behav. Brain Res.*, 1995, 67, p. 103-107.

Vernet-Maury, Evelyne, Deschaumes-Molinaro, Corinne, Delhomme, Georges, Dittmar, André, "The relation between bioelectrical and thermovascular skin parameters", *Innov. Tech. Biol. Med.*, 1991, 12, 112-120.

Vertzberger, Yaacov Y., *The World in their Minds: Information Processing, Cognition and Perception in Foreign Policy Decision Making*, Stanford, Stanford UP, 1990, 447 p

Zaller, John R., *The Nature and Origins of Mass Opinion*. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.

Figure 1 : Psychologie politique, sociologie électorale et politiques publiques : différences de méthode (en bleu, les deux approches traditionnelles ; en vert, l'approche cognitive en psychologie politique)

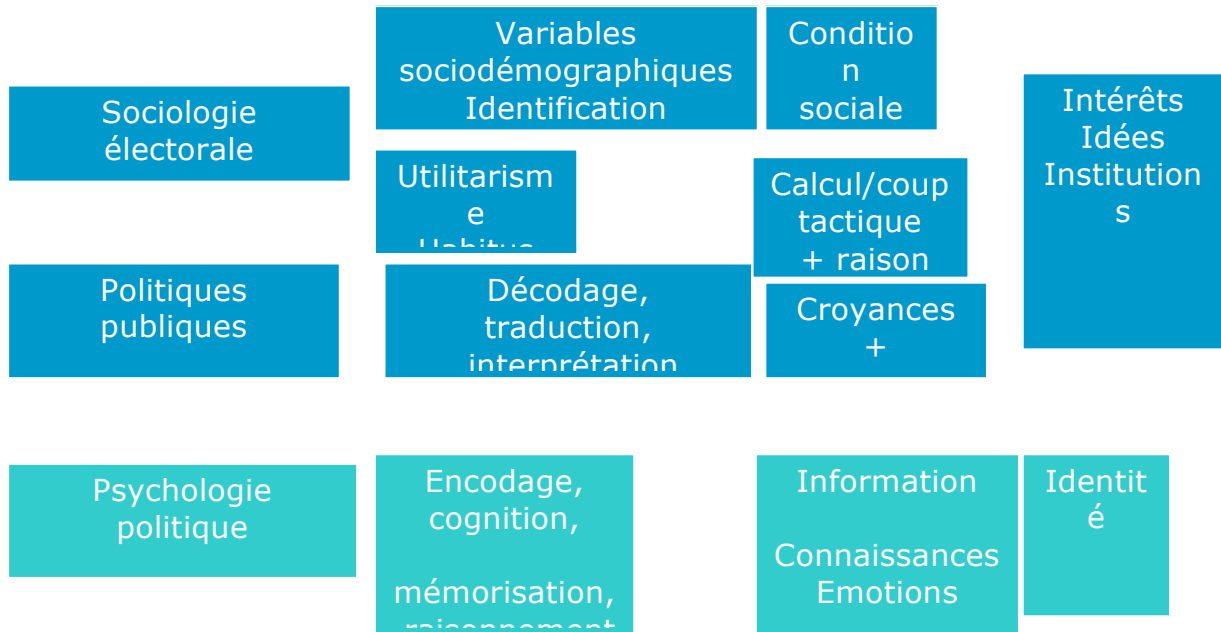


Figure 2 : Différences d'objet entre approches traditionnelles et psychologie politique

