

- l'attachement au système républicain,
- l'internationalisme.
- autre caractéristique à votre avis .....

V.B. — Vous remarquerez que, de même que dans les questions « fermées » il convient de prévoir le *sans réponse*, de même ici il convient de prévoir le *autre réponse éventuelle*. L'absence de cette mention ramène le dépouillement à celui des questions fermées. Sa présence nécessite une analyse du contenu des réponses libres, mais ouvre aussi une issue à des compléments possibles.

● *Avantages des questions cafeteria :*

1. Aide considérable de la mémoire pour le sujet interrogé ;
2. Choix important de réponses offert au sujet sans augmenter son effort ;
3. Facilitation du dépouillement.

● *L'inconvénient majeur* est qu'elle peut suggérer des opinions non spontanées chez le sujet.

Mais toute la valeur de la question cafeteria (ainsi que son palliatif) tient au travail effectué pendant la *pré-enquête*. En effet, si celui qui fait le questionnaire tire ces réponses de sa propre réflexion, on peut être sûr que la question sera boiteuse et que la case « *Autre réponse éventuelle* » va se couvrir de remarques, ce qui obligera à faire une analyse du contenu (ce qu'on voulait éviter) et ce qui révèle l'impéritie du responsable.

C'est pendant la pré-enquête qu'à l'occasion des interviews centrées, on a pu recueillir les réponses aux thèmes d'enquête. Le travail d'élaboration de la question cafeteria est alors simple à exposer :

Il faut pratiquer sur les réponses aux questions largement ouvertes *posées lors de la pré-enquête*, l'analyse de contenu tel qu'on l'a expliqué ci-dessus. C'est des résultats de cette analyse que l'on tire les concepts-clés dont la liste constituera l'éventail des réponses offertes dans la question cafeteria, qui, elle, fera partie du questionnaire élaboré.

Rappelons que la première élaboration doit être elle-même soumise au pré-test (cf. ci-dessous p. 44 et suiv.).

A côté de ces modèles de questions-interrogations, dont nous venons de voir les caractéristiques, le questionnaire peut disposer d'autres procédés.

### 3 La mesure des attitudes

Il était inévitable que l'évaluation et la mesure des attitudes devienne une préoccupation de l'enquête psycho-sociale du fait même qu'elle s'intéresse aux opinions.

#### ■ LA NOTION D'ATTITUDE.

En effet, une *opinion* (et l'enquête psycho-sociale par questionnaire ou interview recueille avant tout des opinions) n'a d'intérêt pour l'enquêteur que si elle est autre chose qu'un avis personnel vague ou accidentel sur l'objet de la question. Dans le cas où elle est donnée par complaisance ou par suggestion, occasionnellement ou superficiellement, elle ne peut pas être l'expression d'un *déterminant réel de la conduite sociale*. L'enquêteur et le psychologue recherchent les *opinions fortes et personnelles*, celles qui sont à chaque instant capables de se traduire en actes, en réactions, en sentiments puissants, socialement significatifs. Nous sentons bien, en nous-mêmes, que certaines de nos opinions sont molles (... « on n'y tient pas tant que ça »)..., mais que dans d'autres nous engageons vraiment notre personnalité entière.

De là le problème de la définition et de l'évaluation de *l'intensité des opinions* émises par les sujets interrogés.

Laissons ici le débat théorique sur l'application de la notion physique d'« intensité » à une donnée de la vie psychologique, et suivons les recherches effectuées sur ce problème (cf. fascicule *Opinions et changement d'opinion*, exposés 1 et 2).

Une opinion « intense » est d'abord celle qui se traduit par des affirmations fortes, catégoriques, absolues. De là des procédés d'évaluation possibles.

Elle est aussi celle qui fait partie d'un système d'opinions, qui irradie sur toute une série de domaines annexes ou connexes, celle qui « tient » à une manière d'être (de percevoir, de comprendre la vie, d'agir et de réagir) qui est stable, résiste au changement, s'exprime dans notre conduite quotidienne de différentes façons... celle qui exprime ce qu'on appelle une *structure latente de la personnalité*.

*Attitude* (au sens psychologique où nous prenons ici ce mot) ne signifie pas « pose artificielle », « rôle ou personnage que l'on s'efforce de jouer », ni « posture occasionnelle du corps ». C'est au contraire, au sens fort, soit une « prise de position » sur un problème donné ou sur une question débattue, donc une « matrice » de nombreuses opinions personnelles, soit une manière chronique de réagir, une prédisposition à certain type de réactions, ce qui intervient dans la manière même de percevoir et de définir les objets d'opinion. C'est donc tout naturellement qu'on a cherché à mesurer les attitudes ou à les révéler. Le premier objectif a conduit à la création des *échelles d'attitudes*, le second à l'utilisation des tests de personnalité, pour les enquêtes psycho-sociales.

#### ■ LES PROCÉDES D'AUTO-EVALUATION (ou auto-notation).

On a pensé d'abord à demander au sujet lui-même d'estimer la force, la vigueur, ou la faiblesse de ses réactions psycho-sociales (de ses opinions par exemple).

1. *L'auto-notation*. On soumet au sujet une opinion ferme (correspondant à une attitude systématisée) et on lui demande « s'il l'approuve absolument, modérément, s'il y est indifférent, s'il la désapprouve modérément ou s'il la désapprouve absolument ».

EXEMPLE. — *L'alcoolisme est une plaie nationale. Il faut arracher les vignes et interdire la fabrication de l'alcool sous toutes ses formes consommables.*

- Etes-vous :  absolument d'accord avec cette opinion,  
 modérément d'accord,  
 indifférent (ni approbation, ni désapprobation),  
 modérément contre,  
 absolument contre.

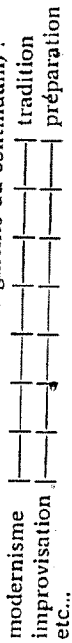
N.B. — L'attitude exprimée par la dernière réponse est aussi systématique que la première.

## 2. L'auto-positionnement sur une échelle d'opinions.

Le principe est le même, mais on espère avoir plus de « nuances » que dans le premier procédé. On peut demander au sujet de souligner dans une liste d'adjectifs ceux qui correspondent à ses sentiments. On peut aussi lui demander de se situer sur une échelle graduée.

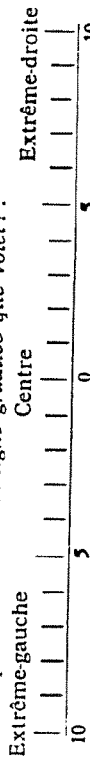
Certaines échelles graduées appliquent aux attitudes et traits de personnalité le principe du « différenciateur sémantique » de Osgood (créé en 1952 pour « mesurer les significations » et déterminer les connotations personnelles associées à une image, à un mot, à un objet). Une longue liste d'adjectifs opposés deux à deux est proposée à l'auto-positionnement de l'intervisé sur le thème choisi.

EXEMPLE 1. — Où vous situez-vous personnellement sur les lignes suivantes, par rapport aux deux valeurs extrêmes proposées ? (mettez une croix sur un des 7 segments du continuum) :



D'autres échelles, plus directes, ont été utilisées :

EXEMPLE 2. — Pouvez-vous préciser votre opinion politique en marquant d'une croix ce que vous estimez être votre position personnelle sur la ligne graduée que voici ? :



La difficulté, plus visible dans ce dernier exemple, c'est que le « centre » ne correspond pas à une indifférence, mais à une option qui peut avoir, chez certains sujets, son intensité propre.

En fait, le principe latent de ces procédés est que toute opinion va d'un extrême à l'autre en passant par un « point zéro », ce qui ne correspond pas toujours à la réalité (cf. in fascicule *Opinions et changement d'opinion*, exposé 2, les illusions du continuum).

D'autre part, le même degré d'affirmation ou d'évaluation exprimé ne correspond pas effectivement chez tous à la même « intensité » des réactions personnelles.

● Pour éviter la subjectivité et la simplification qui sont les inconvénients des procédés ci-dessus, on a eu l'idée de faire donner la « note d'intensité » par des examinateurs ou « juges ».

Disposant de diverses expressions de comportements sur une « matière d'opinion », un expert (ou plusieurs) classe ces expressions en niveaux d'intensité. Mises en ordre croissant ou décroissant, de telles listes deviennent des « échelles d'attitudes ».

## ■ L'ECHELLE D'ATTITUDES DE BOGARDUS.

Proposée dès 1925, cette échelle d'attitudes a été inventée pour mesurer l'intensité des préjugés nationaux et raciaux.

Après avoir comparé les énoncés d'opinions ou d'attitudes, les « juges » sont invités individuellement à les classer selon une « intensité » croissante. On retient leurs points d'accord (on peut même quantifier leur degré d'accord).

Quand la liste « crescendo » est ainsi établie, elle devient « l'échelle » qui suit la question et permet de « mesurer » l'attitude du répondant. Dans les exemples qui suivent, on « mesure » l'intensité du rejet par la « mise à distance » croissante.

### EXEMPLE 1 (adapté de Bogardus) :

On pose au « client » la question suivante :

*En vous guidant d'après la seule impulsion de vos sentiments et en considérant chaque race ou nationalité dans son ensemble sans tenir compte des individus que vous avez pu apprécier personnellement en bien ou en mal...*

Admettez-vous volontiers qu'un Noir soit :

- 1 votre proche parent par alliance ..... oui-non
- 2 votre ami personnel dans votre club ..... oui-non
- 3 voisin dans votre rue ..... oui-non
- 4 collègue dans votre travail ..... oui-non
- 5 citoyen de votre nation ..... oui-non
- 6 touriste dans votre pays ..... oui-non

L'échelle continue en remplaçant « Noir » par d'autres groupes ethniques, dans l'étude des préjugés raciaux.

### EXEMPLE 2 (donné par Crespi) :

*Cochez parmi les six propositions suivantes qui concernent les objecteurs de conscience, celle que vous prendriez à votre compte d'après la seule impulsion de vos sentiments :*

- Je n'ai aucune raison de traiter un objecteur de conscience autrement que n'importe qui ; je ne répugnerais pas à ce qu'il entre dans ma famille par mariage.
- Je n'accepterais les objecteurs de conscience que comme amis.
- Je n'accepterais d'avoir de des relations occasionnelles avec les objecteurs de conscience.
- Je ne veux pas avoir affaire aux objecteurs de conscience.
- J'estime que les objecteurs de conscience devraient être mis en prison.
- J'estime que les objecteurs de conscience devraient être fusillés comme traîtres.

Mais les psycho-sociologues n'étaient pas satisfaits de ce que les « intervalles » entre ces degrés n'étaient qu'empiriques. Disons cependant que l'échelle de Bogardus donne pratiquement de bons résultats. Les trois échelles suivantes sont de construction plus difficile.

■ L'ECHELLE D'ATTITUDES DE THURSTONE à intervalles calculables.

Elle a le même but que la précédente mais y ajoute le souci d'égaliser (ou de calculer) autant que possible les intervalles.

On la construit en 5 étapes :

1. Collecte vaste d'assertions, propositions, opinions sur le thème que l'on veut soumettre à l'enquête. Ces propositions (plusieurs centaines) sont rédigées clairement de façon à appeler une réponse sans équivoque du genre « D'accord - Pas d'accord ».
2. Remise de ces propositions à une centaine d'examineurs, chargés de les classer par ordre d'intensité progressive, en une dizaine de « degrés ».
3. Examen comparatif des résultats. Les propositions sur lesquelles l'accord des examinateurs n'est pas évident sont éliminées sévèrement.
4. Les autres sont réécrites pour être condensées en une formulation claire et sont affectées d'un indice de classement correspondant à la moyenne des cotations données par les examinateurs.
5. Les propositions finalement retenues sont mélangées au hasard et présentées au sujet interrogé.

EXEMPLE. — Veuillez marquer celle de ces propositions sur la guerre, qui correspond le plus à votre opinion personnelle :

1. Quand la guerre est déclarée, le devoir est de s'enrôler pour combattre.
2. La guerre et la paix sont toutes deux essentielles au progrès.
3. Toutes les nations devraient immédiatement désarmer.
4. Un pays ne fait jamais assez de cas de son honneur national, et la guerre est le seul moyen de maintenir l'honneur national.
5. Les guerres ne sont légitimes que si elles ont pour but la défense de nations faibles.
6. Le mieux que l'on puisse faire, c'est l'abolition partielle de la guerre.
7. Le mépris de la vie et des droits de l'homme qu'implique la guerre a pour conséquence de multiplier les crimes.

Ces propositions se rangeraient dans l'ordre décroissant suivant sur une échelle virtuelle de « pacifisme » en 11 points (où 11 est le maximum) :

- |               |             |
|---------------|-------------|
| Proposition 4 | (cotée 1,3) |
| Proposition 1 | (cotée 2,5) |
| Proposition 5 | (cotée 5,2) |
| Proposition 2 | (cotée 5,4) |

- |               |              |
|---------------|--------------|
| Proposition 6 | (cotée 5,6)  |
| Proposition 7 | (cotée 8,4)  |
| Proposition 3 | (cotée 10,6) |

Le système de Thurstone permet, comme on le voit, d'avoir des « unités de mesure ».

L'échelle de Likert (1932) est, par ses résultats, assez comparable à celle de Thurstone, mais la différence est dans la méthode et le calcul (inspiré de l'analyse factorielle de Spearman). Au cours du pré-test, on présente une liste de questions à de multiples individus en leur demandant simplement d'évaluer leur degré d'accord ou de désaccord. On recherche ensuite par la méthode factorielle, les attitudes (ou facteurs généraux) sous-jacentes et l'on formule ces propositions-clés qui se classent en degrés, tout comme les aptitudes.

■ L'ECHELLE DE GUTTMAN

L'idée de Guttman se réfère encore plus à l'image du thermomètre en ce sens qu'il a imaginé une liste de propositions telles que l'adhésion à un degré supérieur implique nécessairement l'adhésion à tous les niveaux en dessous, de même que si dans le thermomètre la colonne de mercure atteint 25°, elle est passée par tous les degrés inférieurs et s'est stabilisée à 25.

Appliquée à des attitudes, la technique de composition de l'échelle utilise une matrice spéciale appelée scalogramme. Voici le résultat d'un de ces calculs appliqués à l'attitude du « militantisme politique » ; chaque comportement étant signé d'un engagement de plus en plus personnel et risqué, on conçoit que « qui fait le plus a fait ou fait aussi le moins ». (N.B. La liste est à lire de bas en haut.)

8. Avez-vous collé avec une équipe, des affiches politiques sans autorisation ?
7. Avez-vous essayé de convaincre des gens d'adhérer à un parti ?
6. Avez-vous assisté à des réunions politiques ?
5. Avez-vous donné de l'argent à un parti ?
4. Avez-vous des discussions politiques avec vos collègues ?
3. Vous considérez-vous comme assez bien informé politiquement ?
2. Avez-vous voté aux dernières élections municipales ?
1. Avez-vous voté aux dernières élections présidentielles ?

Le scalogramme de Guttman est un instrument permettant d'une part de repérer les attitudes à retenir pour le *crescendo* de l'échelle et d'éliminer les autres, d'autre part de découvrir la hiérarchie des attitudes... dans la masse des attitudes collectées dans le domaine d'opinion étudié.

En conclusion, l'effort des chercheurs a abouti à des instruments qui se révèlent fort utiles dans la pratique du sondage d'opinion, lorsqu'il s'agit d'évaluer, au-delà des simples opinions, les déterminants des comportements sociaux.

N.B. — Des compléments importants à ce chapitre sur les échelles d'attitudes se trouvent dans le fascicule *Opinions et changement d'opinion*. On consultera aussi l'ouvrage (cité dans la bibliographie) de Victor ALEXANDRE.

## 4 Les tests dans l'enquête psycho-sociale

Toute la gamme des tests psychologiques peut, dans certaines conditions, être utilisée dans l'enquête psycho-sociale, quoique leur usage normal intéresse l'examen psychotechnique ou l'examen psychologique clinique (cf. fascicule *L'examen psychotechnique*).

Certains tests sont eux-mêmes des questionnaires, d'autres utilisent des moyens matériels spéciaux.

On peut diviser les tests psychologiques du point de vue de leurs objectifs, en 5 catégories :

1° *Les épreuves de mesure des connaissances (intellectuelles ou pratiques)*. Tels sont les tests « docimologiques ».

2° *Les tests d'aptitudes*, très connus et très utilisés depuis le début du siècle, permettent de mesurer (comparativement à des moyennes d'âge) l'intelligence, l'attention, la mémoire, les dons particuliers, l'habileté manuelle, etc...

3° *Les questionnaires et inventaires de personnalité*, cherchent à classer les traits de personnalité, de caractère ou de tempérament, ... à mesurer l'adaptation sociale, les intérêts, les formes d'activité, le niveau d'anxiété, etc... De cette catégorie font partie les tests de traits *pathologiques*.

N.B. — Certains de ces tests comportent des échelles de mesure du *mensonge* dans les réponses au test ou au questionnaire.

4° *Les techniques dites projectives*, moyens d'investigation des structures latentes de la personnalité par la provocation méthodique des expressions de la personnalité, et par l'analyse des productions (qu'on appelle « projections ») ainsi obtenues.

5° *Les tests sociométriques* appliqués à tous les membres d'un groupe donné, ceci en vue de comprendre le réseau des sympathies-antipathies (cf. fascicule *Organigrammes et sociogrammes*).

■ **L'ENQUETE PSYCHO-SOCIALE PEUT UTILISER TEL QUEL UN TEST PSYCHO-LOGIQUE lorsque, dans les hypothèses de l'enquête, on est amené à prévoir l'influence d'un facteur dont la détection ou la mesure relève d'un test psychologique.**

Exemple 1. — Au cours de l'enquête sur « l'adaptation à leur poste de travail actuel, des adultes formés dans les Centres de Formation Accélérée », un des facteurs retenus comme hypothèse (et donc comme l'un des objectifs) de l'enquête, a été le niveau et la forme de l'intelligence. Il y avait donc une partie de l'enquête consacrée à la détermination de ce facteur au moyen de tests d'intelligence.

Exemple 2. — Au cours d'une enquête sur les attitudes religieuses, un des facteurs retenus étant l'anxiété personnelle, on incorporera à l'enquête une échelle d'anxiété (test de Cattell).

Le problème, dans des cas de ce genre, est évidemment celui de la formation psychotechnique des enquêteurs.

■ **L'ENQUETE PSYCHO-SOCIALE PEUT ÊTRE AMENÉE A FABRIQUER DES TESTS ADAPTES A SES OBJECTIFS SPECIFIQUES. La construction des échelles d'attitudes en est un exemple.**

Le principe de certains tests (principe des techniques projectives par exemple) peut être utilisé pour la réalisation de certains instruments spéciaux.

Exemple 1 :

Une firme commerciale spécialisée dans la fabrication de rouge à lèvres voulait savoir, pour les besoins de sa publicité, pour réaliser la présentation adéquate du tube de rouge à lèvres... à quelles catégories sociales correspondaient, dans l'esprit des femmes en général, telle teinte de rouge et telle présentation du tube. Autrement dit, son objectif commercial était d'adapter le mieux possible le produit (le rouge d'une teinte particulière) et sa présentation (le tube) selon les catégories sociales des femmes.

Elle demanda à un organisme spécialisé une enquête psycho-sociale.

Parmi les objectifs de l'enquête se trouva la recherche (la catégorisation des teintes de rouge à lèvres et des tubes par les femmes, en fonction de leur image des catégories socio-économiques).

Un test spécial fut mis sur pied pour élucider ce point sans user d'un questionnaire dont les biais allaient être très nombreux.

Finalement, l'enquêteur ouvrait devant la personne interrogée un carton sur lequel se trouvaient des images représentées des femmes dans un certain décor : une paysanne donnant à manger à des poules, une dactylo dans son bureau, une femme du monde dans une loge de théâtre, une institutrice dans une classe, une bourgeoise dans son appartement confortable, etc.

Et sur des cartons amovibles se trouvaient d'une part une série de bâtons de rouge (sans tube) de nuances variées, d'autre part une série de tubes. Il y avait plus de rouges et plus de tubes que d'images.

Le « jeu » consistait pour la personne interrogée, à partir de son idée couleur et tube avec chaque photo, sur la consigne suivante de l'enquêteur : chacune de ces femmes a dans son sac un tube de rouge à lèvres avec un rouge d'une certaine teinte. A votre avis, lequel parmi ces rouges et lequel parmi ces tubes ?

Exemple 2 :

En 1953, pour le compte de la revue *Les Temps Modernes* (qui en publia le compte rendu dans son numéro spécial d'août septembre 1954), l'Institut Français d'Opinion Publique lança une enquête sur les *Réactions aux problèmes sociaux en France*.

Parmi le matériel, on pouvait voir dix photographes assez imprécises sur les significations de détail mais « thématiques » représentant des scènes de grève, de bagarres syndicales, d'arrestations au cours de manifestations, etc... sur lesquelles l'enquêteur devait donner son sentiment.

Ceci nous introduit déjà dans les moyens qui doivent être utilisés pour dépasser ou forcer les défenses naturelles de l'interviewé au cours de l'enquête. Mais je voudrais conclure cet exposé sur une remarque apaisante : quoi qu'en pense l'interviewé, le but d'une enquête psychosociale n'est pas de comprendre un individu ou de l'aider à se comprendre. Par conséquent les techniques utilisées, dont vous découvrirez l'ampleur et l'efficacité potentielle, ne représentent aucun risque pour l'individu lui-même. Ce que l'on cherche à travers ses opinions, ses attitudes ou ses réactions, c'est à saisir les déterminants des comportements *collectifs* dans la population considérée. C'est donc en tant que membre de la population étudiée que l'individu est interrogé. C'est parce qu'il participe aux manières de sentir et de réagir d'une collectivité particulière... que l'interviewé intéresse l'enquêteur et non en tant que tourmenté par des problèmes intimes.

Tous les moyens d'enquête, passés en revue succinctement dans cet exposé, convergent, par la délimitation de la population de l'enquête (Univers de l'enquête)... la détermination de l'échantillon qui garantira, sous certaines conditions calculables, la généralisation des résultats... le choix des objectifs psychosociaux de la recherche, l'évaluation des instruments de travail... vers la compréhension d'un phénomène social. Mais pour atteindre une réalité de cet ordre, le questionnaire doit nécessairement passer par la relation avec les *individus* de la population concernée. Or l'individu, en tant que tel, se croyant *mis en cause personnellement* par l'interrogation (même par questionnaire écrit), ne laisse pas facilement paraître ce qui intéresse le psychosociologue, se trompe, ment, se défend, se laisse suggestionner.

Il faut donc maintenant étudier ces réactions si l'on veut mettre définitivement au point notre instrument de recherche : le questionnaire.

## Troisième Exposé

# LE QUESTIONNAIRE

Un questionnaire d'enquête n'est pas une liste de questions, comme nous l'avons déjà dit à l'occasion de la revue de tout ce qu'il peut comporter comme moyens de recherche des réactions psychosociales. Ajoutons maintenant qu'il ne doit pas être une liste de questions : *directes* lorsqu'il s'agit de sonder, à travers les réponses des sujets, les facteurs de comportements sociaux. Ce point préliminaire est très important. La tentation naturelle et immédiate d'un promoteur d'enquête nor formé aux techniques, ignorant le danger des biais et cherchant seul à formuler des questions claires à réponses facilement utilisables... est de préparer une liste courte de *questions directes*. Il s'imagine par exemple que pour savoir ce que les gens pensent du Gouvernement, il faut de mander « Que pensez-vous du Gouvernement ? », pour savoir ce que les employés pensent de leur travail, il suffira de leur demander « Que pensez-vous de votre travail ? », etc., etc... Il faut savoir que la question directe est très rarement appropriée et qu'elle correspond à l'attitude du pêcheur qui penserait, en allant à la pêche que « les poissons l'attendent pour se jeter dans son panier ». Disons, avec force, comme le dit R. Daval : *Il ne faut pas succomber à la tentation de mettre directement sous forme de questions, les objectifs de l'enquête.*

On peut regretter qu'il ne suffise pas de poser des questions directes ; on n'a pas le droit de l'ignorer, car les phénomènes qui rendent inutiles (inopérantes) les questions directes sont, eux aussi, déjà psychosociaux. On a beaucoup parlé des « mécanismes de défense du moi » depuis Freud et surtout depuis le livre de sa fille (Anna Freud) qui porte ce titre. Il s'agissait des mécanismes de défense du moi contre son propre inconscient (le refoulement, par exemple).

Dans ce qui se passe entre le questionné et le questionneur, il ne s'agit pas de ceux-là. Nous avons affaire cette fois à des mécanismes de *défense sociale du Moi*, vigilants à l'égard de toute menace externe, et qui constituent les obstacles puissants que rencontre tout poseur de questions. C'est contre l'enquêteur et contre la question que se mettent en alerte automatique ces défenses, comme s'il s'agissait d'une protection réflexe : l'individu interrogé donne une réponse de protection, de « couverture », de façade. Il peut selon les cas chercher à plaire, à intimider, à fuir discrètement, mais toujours l'attention sera vigilante à la personne du questionneur, à l'opinion que le *répondant donnera de lui* et qu'il cherche à donner... plus qu'à la question elle-même. C'est pourquoi les questions directes sur des problèmes importants pour l'individu questionné sont vouées à ne percevoir que des masques.

Les mécanismes de défense sociale du « Moi » mis en jeu automatiquement par la situation de réponse à des questions ou à un enquêteur, tendent à présenter le « Moi » comme intelligent, logique-cohérent,