

LE SENS COMMUN

erving goffman

**la mise en scène
de la vie
quotidienne**

1. la présentation de soi



LES ÉDITIONS DE MINUIT



Digitized by the Internet Archive
in 2022 with funding from
Kahle/Austin Foundation

ouvrages de erving goffman
aux éditions de minuit

ASILES, Etudes sur la condition sociale des malades mentaux, 1968

LA MISE EN SCÈNE DE LA VIE QUOTIDIENNE, 1973

1. La présentation de soi
2. Les relations en public

LES RITES D'INTERACTION, 1974

STIGMATE, Les usages sociaux des handicaps, 1975

FAÇONS DE PARLER, 1987

erving goffman

la mise en scène
de la vie quotidienne

1. la présentation de soi

traduit de l'anglais par alain accardo



LES ÉDITIONS DE MINUIT

Titre de l'édition originale

The Presentation of Self in Everyday Life

© 1973 by LES EDITIONS DE MINUIT et ERWING GOFFMAN
7, rue Bernard-Palissy — 75006 Paris

La loi du 11 mars 1957 interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants cause, est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal.

ISBN 2.7073.0014.4

« Les masques sont des expressions figées et d'admirables échos du sentiment, à la fois fidèles, discrets, et plus vrais que nature. Les choses vivantes en contact avec l'air doivent avoir un épiderme, et on ne saurait reprocher à l'épiderme de n'être pas le cœur. Pourtant certains philosophes semblent en vouloir aux images de n'être point les choses et aux mots de n'être point les pensées. Mots et images ressemblent à des coquilles ; ils ne font pas moins partie de la nature que les substances qu'ils recouvrent, mais ils parlent mieux à l'œil et s'ouvrent davantage à l'observation. Je ne veux pas dire que la substance n'existe que pour l'apparence, ou les visages, que pour les masques ou les passions, que pour la poésie et la vertu. Rien ne se produit pour autre chose dans la nature ; le cycle de la vie englobe également tous ces moments et tous ces effets... »

George Santayana¹.

1. *Soliloquies in England and Later Soliloquies*, New York, Scribner's, 1922, p. 131-32.

préface

J'ai voulu faire de cet ouvrage une sorte de guide proposant une perspective sociologique à partir de laquelle on puisse étudier la vie sociale, et plus précisément le type de vie sociale qui s'organise dans les limites physiques d'un immeuble ou d'un établissement. On y trouvera la description d'une série de traits qui composent un schéma applicable à n'importe quelle organisation sociale réelle, qu'elle soit domestique, industrielle ou commerciale¹.

La perspective adoptée ici est celle de la représentation théâtrale ; les principes qu'on en a tirés sont des principes dramaturgiques. J'examinerai de quelle façon une personne, dans les situations les plus banales, se présente elle-même et présente son activité aux autres, par quels moyens elle oriente et gouverne l'impression qu'elle produit sur eux, et quelles sortes de choses elle peut ou ne peut pas se permettre au cours de sa représentation. En recourant à ce modèle, je n'entends pas en ignorer les insuffisances évidentes. La scène propose des fictions ; et on peut penser que la vie propose des situations réelles auxquelles on ne s'est pas toujours bien préparé. Qui plus est, sur scène un comédien se présente sous les traits d'un personnage déterminé à d'autres personnages joués par d'autres comédiens ; le public constitue le troisième partenaire de l'interaction — un partenaire essentiel, certes, et qui pourtant ne se trouverait pas là si ce qui se passe sur la scène était réel. Dans la vie réelle, les trois

1. J'ai composé cet ouvrage en liaison avec une étude sur l'interaction entreprise pour le *Department of Social Anthropology* et le *Social Sciences Research Committee* de l'université d'Edimbourg et en liaison avec une étude sur la stratification sociale, subventionnée par la Fondation Ford et dirigée par le professeur E. A. Shils de l'université de Chicago. Je dois beaucoup à leurs conseils et à leur aide. Je voudrais remercier mes maîtres C. W. M. Hart, W. L. Warner et E. C. Hughes. Je tiens aussi à remercier Elisabeth Bott, James Littlejohn et Edward Banfield, pour l'aide qu'ils m'ont apportée au début de l'étude, et les chercheurs de l'université de Chicago qui m'ont aidé par la suite. Sans la collaboration de ma femme, Angelica S. Goffman, cet ouvrage n'aurait pas vu le jour.

partenaires se ramènent à deux ; une personne adapte le rôle qu'elle joue aux rôles que jouent les autres personnes présentes qui constituent aussi le public. On examinera plus loin d'autres insuffisances encore de ce modèle.

Les matériaux utilisés dans cette étude ont des sources variées : certains proviennent de recherches solides qui tirent de régularités rigoureusement établies des généralisations légitimes ; d'autres proviennent de récits d'inspiration diverse rédigés par des personnalités souvent pittoresques ; beaucoup enfin occupent une place intermédiaire entre le fait scientifiquement établi et le témoignage. En outre, j'ai souvent fait référence à une étude personnelle sur la communauté rurale (vivant de la petite exploitation familiale) de l'île de Shetland². L'existence d'un cadre cohérent propre à intégrer les différentes données et à permettre au lecteur de relier entre elles les bribes d'expérience vécue qu'elles apportent et à fournir au chercheur un guide pour l'étude concrète des institutions sociales, me semble justifier cette approche (comme c'est sans doute également le cas pour celle de Simmel).

Ce schéma étant exposé de façon logique, on pourra éventuellement sauter l'introduction.

2. Etude exposée en partie in E. Goffman, *Communication Conduct in an Island Community*, unpublished Ph. D. dissertation, University of Chicago, Department of Sociology, 1953.

introduction

Lorsqu'un individu est mis en présence d'autres personnes, celles-ci cherchent à obtenir des informations à son sujet ou bien mobilisent les informations dont elles disposent déjà. Elles s'inquiètent de son statut socio-économique, de l'idée qu'il se fait de lui-même, de ses dispositions à leur égard, de sa compétence, de son honnêteté, etc. Cette information n'est pas recherchée seulement pour elle-même, mais aussi pour des raisons très pratiques : elle contribue à définir la situation, en permettant aux autres de prévoir ce que leur partenaire attend d'eux et corrélativement ce qu'ils peuvent en attendre. Ainsi informés, ils savent comment agir de façon à obtenir la réponse désirée.

L'information peut provenir de différentes sources et être véhiculée par différents supports. Lorsqu'ils n'ont aucune connaissance préalable de leur partenaire, les observateurs peuvent tirer de sa conduite et de son apparence les indices propres à réactiver l'expérience préalable qu'ils peuvent avoir d'individus à peu près semblables ou, surtout, propres à appliquer à l'individu qui se trouve devant eux des stéréotypes tout constitués. Ils peuvent postuler, sur la base de leur expérience passée, que dans un milieu social donné on ne peut trouver que des gens d'une certaine espèce. Ils peuvent s'appuyer sur ce que l'acteur dit de lui-même ou sur les documents écrits attestant qui il est et ce qu'il est. Si, au contraire, ils connaissent déjà leur partenaire, ou s'ils en ont entendu parler au cours d'une expérience antérieure à l'interaction, ils peuvent prédire son comportement présent et futur, en faisant l'hypothèse de la persistance et de la généralité des traits psychologiques.

Néanmoins, il peut arriver que pendant tout le temps qu'une personne se trouve en présence immédiate des autres personnes, il ne se passe pas grand-chose qui puisse leur fournir d'emblée les informations décisives dont elles ont besoin pour orienter correctement leur conduite, de nombreux faits essentiels se situant en dehors du moment et du lieu de l'interaction, ou demeurant cachés dans la relation d'interaction elle-

même. On ne peut saisir en effet des attitudes, des croyances et des émotions « vraies » ou « réelles » chez quelqu'un qu'à travers ses aveux ou, de façon indirecte, à travers ce qui apparaît comme un comportement involontairement expressif. De même, il n'existe souvent aucune occasion de mettre à l'épreuve durant l'interaction quelqu'un qui propose un produit ou un service : on est obligé d'accepter certains événements comme les signes conventionnels ou naturels de quelque chose qui n'est pas directement donné aux sens. Pour reprendre les termes d'Ichheiser¹, l'acteur doit agir de façon à donner, intentionnellement ou non, une *expression* de lui-même, et les autres à leur tour doivent en retirer une certaine *impression*.

La capacité d'expression d'un acteur (et par conséquent son aptitude à donner des impressions) s'exprime sous deux formes radicalement différentes d'activité symbolique : l'*expression explicite* et l'*expression indirecte*. La première comprend les symboles verbaux ou leurs substituts, qu'une personne utilise conformément à l'usage de la langue et uniquement pour transmettre l'information qu'elle-même et ses interlocuteurs sont censés attacher à ces symboles. Il s'agit de la communication au sens traditionnel et étroit du terme. La seconde comprend un large éventail d'actions que les interlocuteurs peuvent considérer comme des signes symptomatiques lorsqu'il est probable que l'acteur a agi pour des raisons différentes de celles dont il a fait explicitement mention. Comme on le verra, cette distinction n'est valable qu'en début d'analyse. En effet, un acteur peut toujours transmettre intentionnellement de fausses informations au moyen de ces deux types de communication ; le premier impliquant la tromperie, le second la simulation.

Si l'on prend le mot communication à la fois en son sens étroit et en son sens large, on constate que lorsque quelqu'un est en présence d'autrui, son activité a toutes les caractéristiques d'un engagement à terme : les autres lui font normalement crédit et lui offrent pendant qu'il est en leur présence la contrepartie d'une chose dont ils ne pourront établir la véritable valeur qu'après qu'il les aura quittés. Sans doute, les interlocuteurs vivent-ils aussi sur des conjectures dans leurs rapports avec le monde physique, mais c'est seulement dans le monde des interactions sociales que l'objet auquel s'applique la conjecture peut agir volontairement sur le processus pour

1. Gustav Ichheiser, *Misunderstandings in Human Relations*, Supplément à *The American Journal of Sociology*, LV (septembre 1949), p. 6-7.

le faciliter ou le gêner. La marge de sécurité qu'autorisent les hypothèses concernant le partenaire, varie, bien sûr, en fonction de facteurs tels que la masse des informations déjà recueillies. Mais les renseignements recueillis dans le passé, aussi nombreux soient-ils, ne peuvent supprimer totalement la nécessité d'agir à partir de conjectures. Comme le dit William I. Thomas :

« Il est également très important pour nous de prendre conscience du fait que nous ne gouvernons notre vie, nous ne prenons nos décisions, nous n'atteignons nos buts dans la vie quotidienne ni au moyen de calculs statistiques ni par des méthodes scientifiques. Nous vivons sur des hypothèses. Je suis, par exemple, votre invité. Vous ne savez pas, vous ne pouvez pas poser de façon scientifique que je n'ai pas l'intention de voler votre argent ou vos petites cuillers. Mais par hypothèse, je n'en ai pas l'intention et vous me traitez en invité². »

Quant à l'individu placé en présence d'autrui, il peut désirer donner une haute idée de lui-même, ou qu'on lui prête une haute idée de ses interlocuteurs, ou qu'ils s'aperçoivent de ce qu'il pense en fait à leur sujet, ou qu'ils n'aient aucune impression bien nette ; il peut désirer instaurer un accord suffisant pour que l'interaction se poursuive, ou bien bernier ses interlocuteurs, se débarrasser d'eux, les déconcerter, les induire en erreur, les contrarier ou les insulter. Indépendamment de l'objectif précis auquel il pense et de ses raisons de se fixer cet objectif, il est de son intérêt de contrôler la conduite de ses interlocuteurs et en particulier la façon dont ils le traitent en retour³. Il y parvient dans une large mesure en modifiant la définition de la situation à laquelle parviennent ses partenaires ; et il peut influencer cette définition en s'exprimant lui-même de façon à leur imposer le type d'impression qui les amène à agir de leur plein gré conformément à son propre dessein. Ainsi, en présence d'autres personnes, on a en général de bonnes raisons de se mobiliser en vue de susciter chez elles l'impression qu'on a

2. Cité dans E. H. Volkart, (ed.), *Social Behaviour and Personality, Contributions of W. I. Thomas to Theory and Social Research*, New York ; Social Science Research Council, 1951, p. 5.

3. Je dois beaucoup sur ce point à un article inédit de Tom Burns de l'université d'Edimbourg. Il y développe l'idée que, dans toute interaction, le désir de chaque participant d'orienter et de commander les réponses de ses interlocuteurs est un thème sous-jacent fondamental. Jay Haley a avancé une idée semblable dans un récent article inédit, mais relativement à une forme spéciale de contrôle, celle qui est liée à la détermination de la nature des rapports entre les sujets impliqués dans l'interaction.

intérêt à susciter. Sachant par exemple que la popularité d'une étudiante se mesure au nombre d'appels téléphoniques qu'elle reçoit, on peut soupçonner certaines étudiantes de s'arranger pour recevoir des appels ; comme le note Willard Waller :

« De nombreux observateurs ont rapporté que lorsqu'on demande une étudiante au téléphone dans un foyer, elle se fait souvent appeler à plusieurs reprises afin de laisser le temps aux autres filles d'entendre qu'on la réclame⁴. »

De ces deux formes de communication — expressions explicites et expressions indirectes —, on retiendra surtout ici la seconde, la plus théâtrale et la plus liée au contexte, la forme non verbale, probablement non intentionnelle, que la communication soit agencée à dessein ou non. A titre d'exemple, j'aimerais citer dans son entier un épisode de roman dans lequel Preedy, un Anglais en vacances, fait sa première apparition d'estivant sur la plage de son hôtel en Espagne :

« Il évitait soigneusement de chercher le regard des gens. Pour commencer il devait manifester clairement à ces compagnons de vacances en puissance qu'ils ne présentaient pour lui aucune espèce d'intérêt. Il regardait fixement à travers eux, autour d'eux, au-dessus d'eux, les yeux perdus dans l'espace. La plage aurait aussi bien pu être déserte. Si par hasard un ballon traversait son chemin, il prenait l'air surpris, puis il laissait un sourire amusé éclairer son visage (Preedy le Bienveillant), jetait un regard à la ronde, comme étonné de voir qu'il y avait effectivement du monde sur la plage, renvoyait le ballon en se souriant à lui-même et non pas en souriant *aux* gens, puis reprenait avec indifférence sa nonchalante inspection de l'espace. Mais c'était le moment de faire son petit numéro, le numéro du Preedy Idéal. En manipulant négligemment son livre, il s'arrangeait pour en montrer le titre à qui voulait le voir — une traduction espagnole d'Homère ; quelque chose de classique donc, mais sans exagération, et aussi quelque chose d'universellement connu — puis il empilait soigneusement son peignoir de bain et son sac à l'abri du sable (Preedy le Méthodique, le Judicieux), se dressait lentement pour déployer librement son impressionnante stature (Preedy le Colosse) et faisait voltiger ses sandales (Preedy l'Insouciant, après tout).

Le mariage de Preedy et de la mer ! Il donnait lieu alternativement à deux cérémonies. La première commençait par une marche lente vers la mer, qui se transformait en course et en plongeon, puis en un crawl puissant glissant en souplesse, sans faire d'écume, vers l'horizon. Mais, bien entendu, pas réellement jusqu'à l'horizon. Brusquement il se mettait sur le dos et soulevait avec ses jambes des gerbes d'écume, en quelque sorte

4. Willard Waller, « The Rating and Dating Complex », *American Sociological Review*, II, p. 730.

pour montrer qu'il aurait pu nager plus longtemps s'il l'avait voulu, et enfin il se dressait à demi hors de l'eau pour montrer à tous qui il était.

L'autre comportement rituel était plus simple ; il évitait le contact brutal avec l'eau froide et le risque de paraître trop fougueux. Il s'agissait de se montrer si familiarisé avec la mer, la Méditerranée, et avec cette plage précisément, qu'on pouvait aussi bien être à l'eau que hors de l'eau. Il flânait lentement à la lisière de l'eau — sans même remarquer que ses pieds étaient mouillés ; terre et eau, aucune différence pour *lui* et les yeux levés vers le ciel, il examinait gravement les signes annonciateurs du temps invisibles pour les autres (Preedy le Pêcheur du coin)⁵. »

Le romancier a voulu montrer que Preedy porte un intérêt déplacé aux diverses impressions qu'il a le sentiment de produire, de façon indirecte, sur son entourage, par son seul comportement physique. On peut, de façon encore plus malveillante pour Preedy, suggérer aussi qu'il a agi uniquement pour produire une impression bien déterminée, et fallacieuse, au risque de ne produire aucune impression du tout, ou bien, ce qui est pire, de produire l'impression qu'il s'efforce par son affectation de produire une impression. Mais, ce qui importe ici, c'est que le type d'impression que pense produire Preedy constitue bien le type d'impression que « les autres » ont de quelqu'un qui se trouve en leur présence, qu'elle corresponde ou non à la réalité.

Comment les actions de l'acteur influencent-elles la définition de la situation que d'autres peuvent formuler ? Parfois l'acteur agit d'une façon minutieusement calculée, en employant un langage uniquement destiné à produire le type d'impression qui est de nature à provoquer la réponse recherchée. Parfois l'acteur agit de façon calculée, mais ne s'en rend compte qu'à demi. Parfois il choisit de s'exprimer d'une façon déterminée, mais essentiellement parce que la tradition de son groupe ou parce que son statut social réclame ce genre d'expression et non pas pour obtenir de ses interlocuteurs une réponse particulière (en dehors d'une vague approbation). Parfois les traditions attachées à un rôle amènent l'acteur à produire une impression bien définie, d'un type déterminé, bien qu'il ne soit, ni consciemment ni inconsciemment, disposé à créer une telle impression. Il se peut que les interlocuteurs, quant à eux, soient favorablement impressionnés par les efforts que fait l'acteur pour communiquer quelque chose, ou bien qu'ils se méprennent sur la situation et s'arrêtent

5. William Sansom, *A Contest of Ladies*, Londres, Hogarth, 1956, pp. 230-232.

à des conclusions qui ne sont justifiées ni par l'intention de l'acteur ni par les faits. En tout cas, pour autant que les autres agissent *comme si* l'acteur avait produit une impression déterminée, on peut adopter un point de vue fonctionnel ou pragmatique et dire que l'acteur a « effectivement » projeté une définition donnée de la situation et a « effectivement » contribué à conférer à un état de choses donné une certaine signification.

Il faut s'arrêter à un aspect de la réponse des interlocuteurs. Sachant que l'acteur se présente vraisemblablement sous un jour favorable, ses partenaires peuvent faire deux parts dans ce qu'ils perçoivent de lui : une part composée essentiellement d'assertions verbales, que l'acteur peut facilement manipuler à sa guise, et une part constituée surtout d'expressions indirectes qu'il lui est difficile de contrôler. Ses interlocuteurs peuvent donc utiliser les aspects de son comportement expressif tenus pour incontrôlables afin de vérifier la valeur de ce qu'il communique par les aspects contrôlables. De là une dissymétrie fondamentale dans le processus de communication, l'acteur n'ayant probablement connaissance que d'un seul flux de sa communication tandis que les spectateurs en connaissent un de plus. Par exemple, dans l'île de Shetland, la femme d'un fermier, tout en servant des plats locaux à un visiteur venu d'Angleterre, écoutait le visiteur en souriant poliment tandis que courtoisement il déclarait aimer ce qu'il était en train de manger ; elle notait la rapidité avec laquelle il portait sa fourchette ou sa cuiller à la bouche, son empressement à manger et elle utilisait ces signes du plaisir qu'il y prenait comme un moyen de contrôler les sentiments affichés par le convive. La même femme, en vue de découvrir ce qu'une personne de sa connaissance (A) pensait « réellement » d'une autre personne (B), attendait que B fût, en présence de A, engagé dans une conversation avec une tierce personne (C). Alors elle examinait discrètement les mimiques de A tandis qu'il regardait B en conversation avec C. N'étant pas en conversation avec B, A se débarrassait parfois des contraintes et des leurre qu'imposent les usages et le tact, et exprimait librement ce qu'il pensait « réellement » de B. En bref, cette femme de Shetland observait l'observateur qui ne s'observait plus.

Etant donné que les interlocuteurs sont en mesure de tester les aspects les plus contrôlables du comportement par l'intermédiaire des aspects les moins contrôlables, on peut s'attendre à ce que l'acteur essaie parfois de tirer parti de cette possibilité, en manipulant l'impression que produisent les comportements les moins contrôlables considérés, à ce titre comme

donnant des informations dignes de foi⁶. Par exemple, une fois admis dans un milieu social fermé, l'observateur participant peut non seulement adopter une attitude d'adhésion pendant qu'il écoute un informateur, mais il peut aussi veiller à adopter la même attitude lorsqu'il observe l'informateur en conversation avec d'autres personnes ; dans ce cas les observateurs de l'observateur ne peuvent pas découvrir facilement sa position réelle. On peut en donner une illustration précise, ramenée de l'île de Shetland. Lorsqu'un voisin entrait un instant pour prendre une tasse de thé, en général il esquissait un sourire amical et plein d'espoir en franchissant la porte de la maison. Comme, en l'absence d'obstacle à l'extérieur de la maison et de lumière à l'intérieur, on pouvait généralement observer le visiteur qui ne s'observait pas tandis qu'il approchait, les habitants de l'île s'amusaient parfois à le guetter pour le voir abandonner soudainement l'expression qu'il avait et la remplacer par une expression affable juste avant d'atteindre la porte. Cependant certains visiteurs, ayant constaté cette surveillance, prenaient automatiquement un visage affable bien avant d'arriver à la maison pour être sûrs de présenter une image constante.

Ce type de contrôle opéré par l'acteur rétablit la symétrie dans le processus de communication et ouvre la voie à une sorte de jeu de l'information — un cycle virtuellement infini de dissimulations, de découvertes, de fausses révélations et de redécouvertes. Qui plus est, l'acteur peut gagner beaucoup à contrôler les aspects de la conduite considérés comme incontrôlés dans la mesure où les autres s'en méfient particulièrement peu. Ses interlocuteurs, évidemment, peuvent sentir qu'il manipule les aspects apparemment spontanés de son comportement, et rechercher dans cet acte même de manipulation le reflet de la conduite qu'il n'a pas réussi à contrôler. Ils tiennent là un nouveau moyen de contrôler son comportement, celui-ci étant cette fois vraisemblablement non calculé ; et ainsi se rétablit la dissymétrie du processus de communication. Enfin, l'aptitude à devenir l'effort de l'acteur pour parvenir à une spontanéité calculée semble plus développée chez les individus que l'aptitude à manipuler leur propre comportement, de sorte que, le spectateur ayant des chances de prendre l'avantage sur l'acteur, la dissymétrie initiale du processus de communication tend à se maintenir quel

6. Les ouvrages largement connus de Stephen Potter s'occupent en partie des signes que l'on peut agencer de façon à donner à un observateur sagace les indices apparemment fortuits nécessaires pour découvrir des vertus cachées que le tricheur ne possède pas en fait.

que soit le nombre des périodes que comporte le jeu de l'information.

Aussi passif que puisse paraître leur rôle, les autres n'en projettent pas moins, eux aussi, une définition de la situation dans la mesure où ils répondent à l'acteur et adoptent à son égard une conduite déterminée. L'accord entre les définitions de la situation projetées par les différents participants est en général assez grand pour éviter toute contradiction patente. Il ne s'agit pas, en l'occurrence, d'un consensus du même type que celui qui s'établit lorsque chacune des personnes présentes exprime en toute sincérité ses sentiments réels et se trouve en toute bonne foi d'accord avec les sentiments exprimés par ses partenaires. Ce genre d'harmonie est un idéal optimiste et en tout état de cause il n'est pas indispensable au bon fonctionnement de la société. On attend plutôt de chacun des participants qu'il réprime ses sentiments profonds immédiats pour exprimer une vue de la situation qu'il pense acceptable, au moins provisoirement, par ses interlocuteurs. Le maintien de cet accord de surface, de cette apparence de consensus, se trouve facilité par le fait que chacun des participants cache ses désirs personnels derrière des déclarations qui font référence à des valeurs auxquelles toutes les personnes présentes se sentent tenues de rendre hommage. De plus, il existe habituellement une sorte de division du travail de définition : chacun des participants est autorisé à proposer la version officielle concernant les questions qui sont vitales pour lui sans être d'une importance immédiate pour les autres, par exemple les rationalisations et les justifications par lesquelles il rend compte de son activité passée. En échange de cette politesse, chacun des participants garde le silence ou s'abstient d'intervenir sur des sujets qui sont fondamentaux pour ses partenaires mais qui ne présentent pas pour lui une importance immédiate. On a alors une sorte de *modus vivendi* interactionnel. Tous les participants contribuent ensemble à une même définition globale de la situation : l'établissement de cette définition n'implique pas tant que l'on s'accorde sur le réel que sur la question de savoir qui est en droit de parler sur quoi⁷.

J'appelle « consensus temporaire » ce niveau d'accord. Il va de soi que chaque type déterminé de situation d'inter-

7. On peut voir à dessein dans une interaction le moment et le lieu favorables à la formulation d'opinions différentes. Mais, dans ce cas, les participants doivent rigoureusement s'interdire toute divergence sur le ton de voix, le vocabulaire et le degré de sérieux qui conviennent à la formulation des arguments, et sur le respect mutuel que les parti-

action engendre un type déterminé de consensus temporaire. Par exemple, entre deux amis qui déjeunent ensemble, on assiste à une démonstration réciproque d'affection, de respect et d'intérêt. En revanche, dans les activités de service, le spécialiste affecte souvent un air de détachement par rapport au problème du client, alors que celui-ci répond par une démonstration de respect pour la compétence et l'intégrité du spécialiste. Toutefois, indépendamment de ces différences de contenu, la forme générale de ces dispositions de travail demeure la même.

Etant donné la tendance des participants à accepter les définitions proposées par leurs partenaires, on comprend l'importance décisive de l'information que l'acteur détient ou se procure *initialement* au sujet de ses interlocuteurs : c'est à partir de cette information initiale qu'il entreprend de définir la situation et de tracer l'esquisse d'une réponse. La projection initiale de l'acteur le lie à ce qu'il prétend être et l'oblige à rejeter toute prétention à être autre chose. A mesure que l'interaction entre les participants progresse, des compléments et des modifications à cet état initial de l'information interviennent ; mais il est essentiel que ces développements ultérieurs se rattachent sans contradiction à des positions initiales prises par les différents participants, et même s'édifient sur elles. Il semble qu'il soit plus facile de choisir au début de la rencontre le type de traitement qu'on attend des autres et celui qu'on leur réserve, que de modifier le type de traitement adopté, dans le cours même de l'interaction. Dans la vie quotidienne en effet, les premières impressions sont fondamentales. Ainsi, pour les personnes qui exercent des activités de service, l'accomplissement correct de leur tâche dépend souvent de leur aptitude à prendre et à garder l'initiative dans la relation de service ; aptitude qui exige une subtile agressivité de la part de l'employé quand il est d'un statut socio-économique inférieur à celui de son client. W.F. Whyte nous propose l'exemple de la serveuse :

« La serveuse qui entend résister aux pressions exercées par les clients ne doit pas se borner à leur répondre : il lui faut contrôler habilement leur comportement. La première question à poser lorsqu'on examine les rapports avec la clientèle est la suivante : « Est-ce que la serveuse prend l'avantage sur le client, ou bien est-ce le client qui prend l'avantage sur la ser-

cipants ayant des opinions différentes doivent veiller à se témoigner constamment. On peut éventuellement recourir avec profit à cette définition académique de la situation pour transformer un conflit grave en désaccord mineur facilement maîtrisable dans un cadre acceptable par tous les participants.

veuse ? » Le caractère décisif de cette question n'échappe pas à la serveuse avisée... La serveuse habile s'attaque au client avec assurance et sans hésitation. Par exemple, elle constate qu'un nouveau client s'est assis avant qu'elle ait pu ôter les assiettes sales et changer la nappe. Il s'appuie maintenant sur la table pour étudier le menu. Elle le salue, dit « Puis-je changer le couvert, s'il vous plaît ? » et, sans attendre sa réponse, éloigne le menu de telle sorte que le client s'écarte de la table, et elle poursuit son travail. La relation est instaurée de façon polie mais ferme et la question de savoir qui contrôle la situation ne se pose pas⁸. »

Quand l'interaction amorcée par les « premières impressions » n'est elle-même que le point de départ d'une longue série d'interactions entre les mêmes participants, on considère qu'il est essentiel de partir, comme on dit, « du bon pied ». Ainsi par exemple certains enseignants déclarent :

« Il ne faut pas les laisser prendre l'avantage, sinon on est fichu. Aussi je démarre brutalement. Le jour où je prends une nouvelle classe, je leur montre qui est le patron... Si on a démarré sèchement, alors on peut se détendre par la suite. Si on est trop coulant au départ, ensuite, quand on essaie d'être plus sévère, ils se contentent de vous regarder en rigolant⁹. »

De même, le personnel soignant des établissements psychiatriques peut considérer que, si on installe le nouveau malade à sa place sans ménagement dès le jour de son arrivée dans le service, et si on lui montre qui est le patron, on évite beaucoup de difficultés par la suite¹⁰.

Sachant que l'acteur projette une définition de la situation en présence de ses interlocuteurs, on peut s'attendre à ce que des événements se produisent dans le cours de l'interaction qui viennent contredire, discréditer ou jeter d'une façon ou d'une autre le doute sur cette projection. Lorsque ces ruptures se produisent, l'interaction elle-même peut prendre fin dans la confusion et la gêne. Certaines des hypothèses sur lesquelles les participants avaient fondé leurs réponses devenant insoutenables, les participants se trouvent pris dans une interaction

8. W. F. Whyte, *When Workers and Customers Meet*, chap. VII, « Industry and Society », ed. W. F. Whyte, New York, Mc Graw-Hill, 1946, pp. 132-33.

9. Entretien avec un professeur, cité par Howard S. Becker, « Social Class Variations in the Teacher — Pupil Relationship », *Journal of Educational Sociology*, XXV, p. 459.

10. Harold Taxel, *Authority Structure in a Mental Hospital Ward*, unpublished Master's thesis, University of Chicago, Department of Sociology, 1953.

où la situation, d'abord définie de façon incorrecte, n'est désormais plus définie du tout. La personne dont on a ainsi discrédité la présentation peut en ressentir de la honte tandis que ses partenaires éprouvent quant à eux un sentiment d'hostilité ; finalement tous les participants peuvent se sentir mal à l'aise, déconcertés, décontenancés, embarrassés, et tendent à éprouver cette sorte d'anomie qui se produit quand s'effondre ce système social en miniature que constitue l'interaction face à face.

S'il est vrai que la définition initiale de la situation projetée par un acteur tend à régler le déroulement de la coopération qui s'ensuit et s'il faut insister par conséquent sur l'aspect dynamique de l'interaction, il n'en demeure pas moins que toute définition de la situation présente également un indéniable caractère moral, auquel on s'intéressera tout spécialement ici. La société est fondée sur le principe selon lequel toute personne possédant certaines caractéristiques sociales est moralement en droit d'attendre de ses partenaires qu'ils l'estiment et la traitent de façon correspondante.

A ce principe s'en rattache un second : si quelqu'un prétend, implicitement ou explicitement, posséder certaines caractéristiques sociales, on exige de lui qu'il soit réellement ce qu'il prétend être. Il s'ensuit que, lorsqu'un acteur projette une définition de la situation, en prétendant être une personne d'un type déterminé, il adresse du même coup aux autres une revendication morale par laquelle il prétend les obliger à le respecter et à lui accorder le genre de traitement que les personnes de son espèce sont en droit d'attendre. Il abandonne aussi, implicitement, toute prétention à être ce qu'il n'a pas l'apparence d'être¹¹ et par suite renonce au traitement réservé aux personnes qu'il n'est pas.

On ne peut mesurer l'importance des ruptures de définition à leur fréquence, car tout semble indiquer qu'elles seraient plus fréquentes si l'on ne prenait de constantes précautions pour les éviter. On emploie sans cesse des procédés préventifs pour éviter ces ennuis et des procédés correctifs pour compenser le discrédit qu'ils occasionnent quand on n'a pas su l'éviter. Quand l'acteur utilise ces moyens stratégiques et tactiques pour préserver ses propres projections, on peut les appeler « techniques défensives » ; quand un participant les utilise pour sauvegarder la définition projetée par un autre

11. Ce rôle restrictif du témoin quant à ce que peut être l'acteur a été souligné par les existentialistes, qui y voient une menace fondamentale contre la liberté individuelle. Voir Jean-Paul Sartre, *l'Etre et le Néant*, Paris, Gallimard, 1943.

participant, on parle de « techniques de protection » ou de « tact ». Réunies, les techniques défensives et les techniques de protection constituent l'ensemble des techniques employées pour sauvegarder l'impression produite par un acteur pendant qu'il est en présence de ses interlocuteurs. Alors qu'on admet volontiers qu'aucune impression ne subsisterait si l'on n'employait pas des procédés défensifs, on accepte moins facilement l'idée que peu d'impressions pourraient subsister si elles n'étaient pas reçues avec tact.

Non seulement on prend des précautions pour éviter la rupture des définitions projetées, mais on leur porte un intérêt considérable, en sorte qu'elles finissent par jouer un rôle important dans la vie sociale du groupe. Nombre de farces et des jeux de société combinent à dessein des situations embarrassantes qu'il ne faut pas prendre au sérieux¹². On imagine des fictions dans lesquelles se produisent d'effroyables scandales. On ressasse des anecdotes passées — réelles, arrangées ou fictives — qui content en détail des ruptures qui se sont produites, ou ont failli se produire, ou se sont produites et ont été admirablement réparées. Il semble qu'il n'y ait pas de groupe qui ne dispose d'une réserve de ces anecdotes et de ces histoires édifiantes prêtes à servir aussi bien de thème de plaisanterie que de remède à l'angoisse ou de sanction propre à ramener les autres à plus de modestie dans leurs prétentions et à plus de modération dans l'expression de leurs attentes. On évoque par exemple des situations impossibles vécues en rêve, ou encore, on parle du jour où un invité a confondu les dates et est arrivé à un moment où ni la maison ni ses habitants n'étaient prêts à le recevoir. Des journalistes font allusion aux coquilles révélatrices qui portent un démenti à la réputation d'objectivité ou de bienséance du journal. Les employés d'un service public racontent comment un usager a mal interprété les instructions des imprimés et a donné des réponses impliquant une définition imprévue et bizarre de la situation¹³. Des matelots, qui habituellement ne vivent qu'entre hommes, racontent qu'à leur retour à la maison ils ont demandé par inadvertance à leur mère de « passer ce putain de beurre¹⁴. » Des diplomates évoquent le jour où une

12. Erving Goffman, *op. cit.*, pp. 319-27.

13. Peter Bleu, *Dynamics of Bureaucracy*, Ph. D. dissertation, Department of Sociology, Columbia University, University of Chicago Press, pp. 127-29.

14. Walter M. Beattie, Jr., *The Merchant Seaman*, unpublished M. A. Report, Department of Sociology, University of Chicago, 1950, p. 35.

reine affligée de myopie a demandé à l'ambassadeur d'une république comment se portait son roi ¹⁵.

En résumé, on peut donc supposer que toute personne placée en présence des autres a de multiples raisons d'essayer de contrôler l'impression qu'ils reçoivent de la situation. On s'intéresse ici à certaines des techniques couramment employées pour produire ces impressions, et à certaines des circonstances le plus souvent associées à l'emploi de ces techniques. Laissant de côté le contenu spécifique de telle ou telle activité présentée par l'acteur ou le rôle qu'elle joue dans l'ensemble des activités d'un système social en évolution, on s'occupera uniquement des problèmes « dramaturgiques » qui se posent aux participants dans la présentation de leur activité à leurs partenaires. Les questions qui touchent à la mise en scène et à la pratique théâtrale sont parfois banales, mais elles sont très générales ; elles semblent se poser partout dans la vie sociale et fournissent un schéma précis pour une analyse sociologique.

Il convient de préciser, pour finir, quelques définitions. Par interaction (c'est-à-dire l'interaction face à face), on entend à peu près l'influence réciproque que les partenaires exercent sur leurs actions respectives lorsqu'ils sont en présence physique immédiate les uns des autres ; par une interaction, on entend l'ensemble de l'interaction qui se produit en une occasion quelconque quand les membres d'un ensemble donné se trouvent en présence continue les uns des autres ; le terme « une rencontre » pouvant aussi convenir. Par une « représentation » on entend la totalité de l'activité d'une personne donnée, dans une occasion donnée, pour influencer d'une certaine façon un des autres participants. Si on prend un acteur déterminé et sa représentation comme référence fondamentale, on peut donner le nom de public, d'observateurs ou de partenaires à ceux qui réalisent les autres représentations. On peut appeler « rôle » (*part*) ou « routine » ¹⁶ le modèle d'action pré-établi que l'on développe durant une représentation et que l'on peut présenter ou utiliser en d'autres occasions. On peut facilement mettre ces termes, relatifs à une situation donnée, en rapport avec des termes classiques relatifs à la structure. Quand un acteur joue le

15. Sir Frederick Ponsonby, *Recollections of Three Reigns*, New York, Dutton, 1952, p. 46.

16. Pour des commentaires sur l'importance de la distinction entre une routine d'interaction et un cas particulier d'utilisation de cette routine, voir John Von Neumann et Oskar Morgenstern, *The Theory of Games and Economic Behaviour*, 2^e éd., Princeton, Princeton University Press, 1947, p. 49.

LA PRÉSENTATION DE SOI

même rôle pour un même public en différentes occasions, un rapport social est susceptible de s'instaurer. En définissant le *social role** comme l'actualisation de droits et de devoirs attachés à un statut donné, on peut dire qu'un *social role* recouvre un ou plusieurs rôles (*parts*) et que l'acteur peut présenter chacun de ces rôles, dans toute une série d'occasions, à des publics du même type ou bien à un seul public constitué par les mêmes personnes.

* On a dû renoncer à trouver les équivalents français de certains concepts, comme *social role* ou *social control*, qui appartiennent à la réflexion goffmanienne dans ce qu'elle a de plus spécifique, toutes les expressions françaises disponibles (par exemple, « contrainte sociale » ou « domination », pour *social control*) engageant des choix théoriques étrangers à la pensée de l'auteur.

chapitre 1

les représentations

LA CONVICTION DE L'ACTEUR

Quand un acteur joue un rôle, il demande implicitement à ses partenaires de prendre au sérieux l'impression qu'il produit. Il leur demande de croire que le personnage qu'ils voient possède réellement les attributs qu'il donne l'apparence de posséder ; que l'activité qu'il exerce aura effectivement les conséquences qu'elle est implicitement censée entraîner, et que, d'une façon générale, les choses sont bien ce qu'elles ont l'apparence d'être. Dans cette même perspective, on admet généralement que l'acteur donne sa représentation et organise son spectacle « à l'intention des autres » personnes. Mais il peut être utile de renverser la perspective et d'examiner dans quelle mesure l'acteur lui-même croit en l'impression de réalité qu'il essaie de créer chez ceux qui l'entourent.

L'acteur peut être complètement pris par son propre jeu ; il peut être sincèrement convaincu que l'impression de réalité qu'il produit est la réalité même. Lorsque son public partage cette conviction — ce qui semble être le cas le plus fréquent —, alors, momentanément du moins, seul le sociologue, ou le misanthrope, peut avoir des doutes sur la « réalité » de ce que l'acteur présente. Mais l'acteur peut aussi ne pas être dupe de son propre jeu. Et cela est d'autant mieux concevable que nul observateur n'est mieux placé pour percer à jour le jeu d'un acteur que cet acteur lui-même. Ajoutons que l'acteur peut chercher à entraîner l'adhésion de son public en visant des fins qui n'ont en définitive aucun rapport avec l'idée que le public a de l'acteur ou de la situation. Quand l'acteur ne croit pas en son propre jeu, on parlera alors de cynisme par opposition à la « sincérité » qu'on réservera aux acteurs qui croient en l'impression produite par leur propre représentation. Il va de soi que l'acteur cynique, en dépit de son détachement de professionnel, peut tirer de son hypocrisie

une jouissance personnelle résultant du sentiment de domination spirituelle que peut lui procurer la possibilité de jouer à volonté avec une situation que son public doit prendre au sérieux¹. On ne prétend évidemment pas que tous les acteurs cyniques essaient de tromper leur public dans le dessein de satisfaire leur « intérêt personnel » ou d'en tirer un bénéfice privé. Un acteur cynique peut fort bien tromper son public pour le bien présumé de ce public ou pour le bien de la collectivité, etc. Il est facile d'en donner des exemples, sans avoir même à évoquer le cas de comédiens très célèbres tels que Marc Aurèle ou Hsun Tzu. On sait que, dans les activités de service, des praticiens qui, normalement, sont sincères, peuvent se trouver parfois dans l'obligation de tromper leurs clients parce que ceux-ci en expriment eux-mêmes instamment le désir : médecins amenés à prescrire des placebos ; pompistes résignés à contrôler plusieurs fois de suite la pression des pneus pour des conductrices inquiètes ; marchands de chaussures qui vendent à leurs clients des souliers dont la pointure est la bonne mais qu'ils présentent comme étant celle (trop grande ou trop petite) que souhaite la cliente ; autant d'exemples d'acteurs cyniques à qui leurs publics ne permettent pas d'être sincères. De même, dans les hôpitaux psychiatriques, des malades compatissants feignent parfois, semble-t-il, de présenter des symptômes bizarres afin de ne pas décevoir les élèves-infirmières par un comportement normal². De même encore, des subordonnés qui réservent à des supérieurs en visite la réception la plus somptueuse qu'ils puissent offrir, peuvent dans ce cas ne pas obéir seulement au désir égoïste

1. Peut-être le véritable crime de l'escroc est-il moins de voler de l'argent à ses victimes que de mettre en doute la conviction commune selon laquelle des manières et une apparence bourgeoises n'appartiennent qu'aux bourgeois. Un professionnel désabusé peut être cyniquement hostile au service que ses clients attendent de lui ; l'escroc est en mesure de mépriser le monde des « honnêtes gens » tout entier.

2. Voir H. Taxel, *op. cit.*, p. 4, Harry S. Sullivan a montré, à propos des personnes hospitalisées, que le tact peut agir dans l'autre sens et qu'il aboutit ainsi à une sorte de santé « par dignité ». Voir « Socio-Psychiatric Research », *American Journal of Psychiatry*, X, pp. 987-88. « Une étude sur les « réadaptations sociales » effectuée il y a quelques années dans l'un de nos grands hôpitaux psychiatriques m'a montré que des malades étaient souvent dispensés du traitement parce qu'ils avaient appris à ne pas manifester de symptômes à leur entourage. En d'autres termes, ils avaient suffisamment pris conscience de leur entourage pour comprendre ses préventions à l'égard de leurs fantasmes. Tout se passait comme s'ils devenaient suffisamment sensés pour supporter patiemment l'imbécillité ambiante, après avoir finalement découvert qu'il s'agissait de stupidité plutôt que de méchanceté. Ils pouvaient alors tirer quelque satisfaction de leurs contacts avec les autres, tout en libérant une partie de leurs désirs par la voie de la psychose. »

de gagner leur faveur mais s'efforcer par délicatesse de mettre le supérieur à l'aise en reconstituant le genre de vie auquel il est censé être habitué.

On a analysé jusqu'ici deux possibilités extrêmes : ou bien un acteur peut être pris à son propre jeu ou bien il peut se comporter de façon cynique. Ces deux éventualités ne constituent pas simplement les deux extrémités d'un continuum. Chacune d'elles procure à l'acteur une position qui comporte des garanties et des avantages d'un certain type, de sorte que quiconque sera parvenu à proximité de l'un de ces pôles aura tendance à opérer le passage à la limite. L'acteur qui n'est pas, au départ, intimement convaincu par son rôle, peut suivre le mouvement naturel que décrit Robert E. Park :

« Ce n'est probablement pas par un pur hasard historique que le mot *personne*, dans son sens premier, signifie un masque. C'est plutôt la reconnaissance du fait que tout le monde, toujours et partout, joue un rôle, plus ou moins consciemment. [...] C'est dans ces rôles que nous nous connaissons les uns les autres, et que nous nous connaissons nous-mêmes³. »

« En un sens, et pour autant qu'il représente l'idée que nous nous faisons de nous-même — le rôle que nous nous efforçons d'assumer —, ce masque est notre vrai moi, le moi que nous voudrions être. A la longue, l'idée que nous avons de notre rôle devient une seconde nature et une partie intégrante de notre personnalité. Nous venons au monde comme individus, nous assumons un personnage, et nous devenons des personnes⁴. »

On peut trouver une illustration de ce mouvement dans la vie sociale de Shetland⁵. Durant les quatre ou cinq dernières années, un couple marié, d'origine paysanne, avait dirigé l'hôtel touristique de l'île, dont il était propriétaire. Dès le début, ces personnes s'étaient imposé de faire abstraction de leurs propres conceptions de l'existence, pour offrir à la clientèle bourgeoise de l'hôtel toute la gamme des services et des commodités qu'elle pouvait attendre. Mais petit à petit, les directeurs en vinrent à considérer leur mise en scène avec moins de cynisme et se montrèrent de plus en plus conquis par la personnalité que leurs clients leur prêtaient. Un autre exemple nous est fourni par la jeune recrue qui commence par se plier à la discipline militaire pour éviter les punitions physiques et qui finit par respecter le règlement pour faire honneur à son régiment et gagner l'estime de ses officiers et de ses camarades.

Comme on l'a montré, l'évolution qui va de l'incrédulité

3. Robert Ezra Park, *Race and Culture*, Glencoe, Ill., The Free Press, 1950, p. 249.

4. *Ibid.*, p. 250.

5. Etude de l'île de Shetland.

à la croyance peut s'effectuer en sens inverse, et aller de la conviction ou d'une adhésion incertaine jusqu'au cynisme. Les professions qui inspirent au public un respect religieux amènent souvent leurs agents à évoluer en ce sens ; non pas parce que ceux-ci prennent progressivement conscience de tromper leur public — en effet, leurs affirmations peuvent fort bien être irréprochables au regard des normes sociales habituelles — mais parce que cette sorte de cynisme leur permet de soustraire leur moi profond au public. On peut même s'attendre dans ce cas à une évolution typique de la croyance, depuis une certaine forme d'adhésion de l'acteur au rôle qu'il est tenu de jouer jusqu'à un va-et-vient entre la sincérité et le cynisme qui permet de passer par toutes les phases et tous les degrés de la conviction. Par exemple, les étudiants en médecine, qui ont entrepris des études médicales pour répondre à un idéal, oublient en général leurs nobles aspirations pendant toute une période de leur cursus. Durant les deux premières années de leurs études, ils constatent qu'il leur faut renoncer à s'intéresser à la médecine afin de consacrer tout leur temps à la préparation des examens ; pendant les deux années suivantes, ils sont trop occupés à étudier les maladies pour s'intéresser beaucoup aux malades. C'est seulement après la fin de leurs études qu'ils peuvent réaffirmer l'idéal qui les poussait originellement à l'exercice de la médecine ⁶.

Quoique l'on puisse s'attendre à trouver un mouvement naturel de va-et-vient entre le cynisme et la sincérité, on ne peut ignorer l'existence d'une sorte de point intermédiaire où l'on peut se tenir au prix d'une relative lucidité sur soi. L'acteur peut tenter d'amener son public à juger et lui-même et la situation qu'il instaure d'une façon déterminée, et tenir l'obtention de ce jugement comme une fin en soi, sans pour autant croire vraiment qu'il mérite l'appréciation escomptée ou qu'il donne une indiscutable impression de réalité. L'étude de A.L. Kroeber sur le shamanisme présente un autre exemple de mélange entre le cynisme et la conviction :

« Reste la vieille question de la supercherie. Il est probable que, pour la plupart, les shamans ou les sorciers, dans le monde entier, s'aident de quelques tours de passe-passe pour soigner et surtout pour faire des démonstrations de leur pouvoir. Ces tours de passe-passe sont parfois délibérés ; peut-être, dans de nombreux cas, cela reste-t-il au niveau pré-conscient. Leur attitude, qu'il y ait eu censure ou non, ressemble à celle du pieux mensonge. D'une façon très générale, les ethnographes semblent

6. H. S. Becker et Blanche Greer, « The Fate of Idealism in Medical School » *American Sociological Review*, 23, pp. 50-56.

convaincus que même les shamans conscients de recourir à des stratagèmes n'en ont pas moins foi dans leurs propres pouvoirs et surtout dans les pouvoirs des autres shamans qu'ils vont d'ailleurs consulter lorsqu'eux-mêmes ou leurs enfants sont malades⁷. »

LA FAÇADE

On a utilisé jusqu'ici le terme de « représentation » pour désigner la totalité de l'activité d'un acteur qui se déroule dans un laps de temps caractérisé par la présence continue de l'acteur en face d'un ensemble déterminé d'observateurs influencés par cette activité. On appellera désormais « façade » la partie de la représentation qui a pour fonction normale d'établir et de fixer la définition de la situation qui est proposée aux observateurs. La façade n'est autre que l'appareillage symbolique, utilisé habituellement par l'acteur, à dessein ou non, durant sa représentation. Il nous semble commode, pour commencer, de distinguer et de nommer les différentes parties qui composent normalement une façade.

Tout d'abord, il y a le « décor », qui comprend le mobilier, la décoration la disposition des objets et d'autres éléments de second plan constituant la toile de fond et les accessoires des actes humains qui se déroulent à cet endroit. Un décor est normalement, géographiquement stable, de sorte que les acteurs qui voudraient faire d'un décor particulier un élément de leur représentation ne peuvent entamer l'action avant de s'être transportés à l'endroit approprié, et doivent cesser leur représentation quand ils le quittent. C'est seulement dans des circonstances exceptionnelles que le décor se déplace avec les acteurs ; c'est le cas, par exemple, dans les cortèges funèbres, les grands défilés, et ces cortèges féeriques où l'on voit des rois et des reines. En général, ces cas exceptionnels offrent en quelque sorte un surcroît de protection à des acteurs qui sont, ou qui sont momentanément devenus, rigoureusement sacrés. Il faut, cela va de soi, distinguer ces personnages éminents des acteurs tout à fait profanes de la corporation des marchands ambulants, qui déplacent leur lieu de travail entre les représentations, parce qu'ils y sont souvent obligés. Un souverain et un marchand ambulant sont peut-être, l'un trop sacré, l'autre trop profane, pour avoir un décor fixé en un lieu précis.

L'étude des aspects scéniques de la façade évoque irrésis-

7. A. L. Kroeber, *The Nature of Culture*, Chicago, University of Chicago Press, 1952, p. 311.

~~tiblement la salle de séjour d'une maison particulière et le petit nombre d'acteurs qui peuvent s'identifier totalement avec elle. On n'a pas accordé suffisamment d'attention à cet appareillage symbolique que beaucoup d'acteurs peuvent considérer comme leur appartenant en propre pour une durée limitée. Dans les pays d'Europe occidentale, toute personne appartenant à la catégorie requise et capable d'en payer le prix peut s'offrir un grand nombre de décors luxueux, comme le montre une étude sur les hauts fonctionnaires anglais :~~

« C'est une question délicate et difficile que de savoir dans quelle mesure les hommes parvenus au sommet de la carrière administrative prennent le « ton » ou la « couleur » d'une classe différente de leur classe d'origine. La seule information précise que l'on ait sur la question est constituée par les chiffres concernant la fréquentation des grands clubs londoniens. Plus des trois quarts de nos grands administrateurs appartiennent à un ou plusieurs clubs de statut élevé et dotés d'un grand luxe, où le droit d'inscription peut s'élever à vingt guinées et plus, et où la cotisation annuelle est de douze à vingt guinées. Ces institutions appartiennent typiquement à la classe supérieure (pas même à la grande bourgeoisie) par leurs locaux, leurs installations, le style de vie qu'on y mène et toute leur atmosphère. Bien qu'une part importante de leurs membres ne puisse être considérée comme des gens riches, seul un homme riche pourrait, par ses propres moyens, se procurer, pour lui-même et pour sa famille, espace, nourriture, boisson, service et autres commodités d'une qualité comparable à celle qu'offrent les clubs *The Union*, *The Travellers'* ou *The Reform*⁸. »

On peut en trouver un autre exemple dans le récent développement de la profession médicale. On constate qu'il est de plus en plus important pour un médecin d'avoir accès à ce théâtre d'activités scientifiques complexes que constituent les grands hôpitaux et que de moins en moins de médecins peuvent concevoir leur décor comme un lieu dont on pourrait verrouiller les portes le soir venu⁹.

Si l'on utilise le terme de « décor » pour désigner les éléments scéniques de l'appareillage symbolique, on peut parler de « façade personnelle » pour désigner les éléments qui, confondus avec la personne de l'acteur lui-même, le suivent partout où il va. On peut y inclure : les signes distinctifs de la fonction ou du grade ; le vêtement ; le sexe, l'âge et les caractéristiques raciales ; la taille et la physionomie ; l'attitude ; la façon de parler ; les mimiques ; les comportements

8. H. E. Dale, *The Higher Civil Service of Great Britain*, Oxford, Oxford University Press, 1941, p. 50.

9. David Solomon, *Career Contingencies of Chicago Physicians*, unpublished Ph. D. dissertation, University of Chicago, Department of Sociology, 1952, p. 74.

gestuels ; et autres éléments semblables. Certains de ces supports de communication, par exemple, les caractéristiques raciales, sont relativement stables et ne varient pas d'une situation à une autre, alors que d'autres, comme la mimique, sont relativement mobiles et peuvent se modifier d'un moment à l'autre au cours d'une même représentation.

Il est parfois commode de distinguer, parmi les stimuli qui composent la façade personnelle, l'« apparence » et la « manière », selon la fonction remplie par l'information qu'ils communiquent. On peut réserver le terme d'« apparence » aux stimuli dont la fonction à un moment donné est de nous révéler le statut social de l'acteur. Ces stimuli nous dévoilent aussi le rite auquel il participe sur le moment et nous disent par exemple s'il s'adonne à une activité sociale officielle, à un travail, ou bien à un divertissement, ou encore s'il est en train de célébrer une phase nouvelle dans le cycle des saisons ou dans le cours de sa vie. Le terme de « manière » peut servir à désigner les stimuli dont la fonction est de nous indiquer le rôle que l'acteur compte jouer dans la situation présente. Par exemple, des manières arrogantes ou agressives peuvent donner l'impression que l'acteur a l'intention de prendre l'initiative dans l'interaction et d'en diriger le déroulement, alors que des manières humbles suggèrent que l'acteur est disposé à s'effacer derrière ses partenaires, ou du moins qu'on peut l'amener à jouer ce rôle.

Habituellement, l'apparence et la manière sont congruentes, en sorte que les différences de statut social entre les partenaires d'une interaction s'expriment par des différences correspondantes dans les indications fournies sur le rôle qu'ils vont jouer au cours de l'interaction. On peut prendre pour illustration la description du cortège d'un mandarin à travers une ville chinoise :

« Le siège somptueux du mandarin, soutenu par huit porteurs, occupe la largeur de la rue. C'est le maire de la ville et pratiquement il y détient le pouvoir suprême. Il a l'allure du fonctionnaire par excellence. En effet, il est de forte carrure et d'apparence massive et il a cet air sévère, intraitable, qui est censé convenir à tout magistrat soucieux de maintenir ses administrés dans l'obéissance. Il a une mine sévère et menaçante, comme s'il allait assister à une exécution capitale. C'est la mine que les mandarins arborent lorsqu'ils paraissent en public. Au cours de mes nombreuses années d'expérience, je n'en ai pas vu un seul, du plus haut placé au plus modeste, faire un sourire ou jeter un regard de sympathie à la population tandis qu'on le transportait en grande pompe par les rues¹⁰. »

10. J. Macgowan, *Sidelights on Chinese Life*, Philadelphia, Lippincott, 1908, p. 187.

Mais apparence et manières peuvent entrer en contradiction comme, par exemple, dans le cas où un acteur, qui paraît être d'une condition supérieure à celle de son public, se comporte, contre toute attente, d'une manière simple, familière ou timide, ou encore lorsqu'un acteur vêtu comme une personne de haut rang se présente à une personne de statut plus élevé encore.

Quant au décor, sa congruence avec l'apparence et les manières est si habituelle que notre attention est immédiatement attirée par le moindre désaccord entre les différents éléments de la représentation¹¹. Le chercheur peut ici mettre à profit le savoir du journaliste, car la non cohérence entre le décor, l'apparence et la manière, confère leur piquant à de nombreuses personnalités et assure le succès de nombreux articles de magazine. Par exemple, un portrait, dans le *New Yorker*, de Roger Stevens (l'agent immobilier qui mit au point la vente de l'*Empire State Building*), rappelle que, chose extraordinaire, Stevens a une petite maison, un bureau exigü, et pas de papier à entête¹².

Afin d'explorer plus à fond les relations entre les différentes parties de la façade sociale, il convient de considérer maintenant une caractéristique importante de l'information communiquée par la façade, à savoir son degré d'abstraction et de généralité. Si spécialisé et singulier que soit un rôle, sa façade sociale, sauf certaines exceptions, présente des traits qui peuvent aussi se rencontrer dans d'autres rôles quelque peu différents. Par exemple, beaucoup de spécialistes des activités de service offrent à leurs clients, en même temps que le service, tous les signes spectaculaires de la propriété, de la modernité, de la compétence et de la probité. Bien qu'en fait ces critères abstraits aient une importance variable dans les représentations des différentes activités, le spectateur est incité à remarquer surtout les ressemblances abstraites, ce qui constitue pour lui un avantage considérable malgré les conséquences désastreuses qui peuvent parfois en résulter. Au lieu d'avoir à produire en fonction d'acteurs et de représentations qui ne sont jamais tout à fait identiques des types d'attentes et de réactions différenciées, il peut ranger chaque situation dans une vaste catégorie par rapport à laquelle il lui est facile de mobiliser son expérience

11. Cf. les commentaires de Kenneth Burke sur le « rapport scène-action-acteur », *A Grammar of Motives*, New York, Prentice Hall, 1945, pp. 6-9. z

12. E. J. Kahn, Jr., « Closings and Openings », *The New Yorker*, 13 et 20 février 1954.

passée et des opinions stéréotypées. Les spectateurs n'ont donc besoin de connaître qu'un répertoire de façades restreint et par là même facile à maîtriser, et il leur suffit de savoir y répondre pour s'orienter dans des situations très diverses. Ainsi, à Londres, l'utilisation, fréquente chez les ramoneurs¹³ et le personnel des parfumeries, de blouses blanches de laboratoire, vise à laisser entendre au client que les tâches délicates accomplies par ces personnes sont réalisées d'une manière standardisée, clinique et confidentielle. On peut présumer, à juste titre, que la tendance à présenter un grand nombre d'actions derrière un petit nombre de façades constitue une évolution naturelle dans une organisation sociale. Radcliffe-Brown a développé cette idée en affirmant qu'un système de parenté « descriptif », qui confère à chaque individu une place unique, peut fonctionner dans de très petites communautés, mais que, lorsque le nombre de personnes s'accroît, la segmentation en clans devient le seul moyen d'instaurer un système moins compliqué d'identifications et de traitements¹⁴. On peut voir cette tendance à l'œuvre dans des usines, des casernes et d'autres établissements publics de grande dimension. Les responsables de l'organisation de ces établissements constatent qu'il est impossible de fournir à chaque spécialité et à chaque catégorie de personnel une cafétéria, des modes de rémunération, une réglementation des congés et des équipements sanitaires propres à chaque statut. Mais ils jugent en même temps inopportun de réunir ou de classer ensemble indistinctement des personnes de statuts différents. En manière de compromis, on découpe l'éventail diversifié des positions sociales en quelques points déterminants et l'on autorise ou l'on contraint tous ceux qui se trouvent à l'intérieur d'une même tranche à maintenir une façade sociale identique dans certaines situations.

Différents rôles peuvent ainsi utiliser la même façade ; d'autre part, on notera qu'une façade sociale donnée tend à s'institutionnaliser en fonction des attentes stéréotypées et abstraites qu'elle détermine et à prendre une signification et une stabilité indépendantes des tâches spécifiques qui se trouvent être accomplies sous son couvert, à un moment donné. La façade devient une « représentation collective » et un fait objectif.

Quand un acteur adopte un *social role* établi, il constate

13. Voir Mervyn Jones, « White as a Sweep », *The New Statesman and Nation*, 6 décembre 1952.

14. A. R. Radcliffe-Brown, « The Social Organization of Australian Tribes », *Oceania*, I, 440.

habituellement que celui-ci implique déjà une façade déterminée. Quelles qu'aient été les raisons pour lesquelles il a adopté ce rôle — désir d'accomplir la tâche concernée ou bien désir de maintenir la façade correspondante — l'acteur se sent toujours contraint à la fois d'accomplir la tâche et de maintenir la façade. En outre, lorsqu'un individu prend en charge une tâche nouvelle pour lui mais aussi relativement rare dans la société, ou lorsqu'il essaie de modifier l'éclairage sous lequel cette tâche est habituellement connue, il a toutes chances de constater qu'il y a déjà plusieurs façades solidement établies entre lesquelles il devra choisir. Ainsi la nouvelle façade que l'on s'efforce de donner à une tâche, est rarement véritablement nouvelle. Rien d'étonnant, par conséquent, à ce que les acteurs qui accomplissent une tâche donnée éprouvent quelque difficulté dans le cas où ils sont obligés de choisir une façade qui leur convienne parmi plusieurs façades possibles. Par exemple, dans les organisations militaires, il existe toujours des tâches qui sont censées réclamer trop d'autorité et de compétence pour être exécutées par des acteurs dont la façade correspond au grade immédiatement inférieur dans la hiérarchie. Comme il y a une distance relativement grande entre les grades, la tâche finit par conférer « trop d'importance » ou par ne pas en conférer suffisamment. Le travail d'anesthésiste tel qu'il est conçu dans les organismes médicaux américains, offre actuellement un exemple qui illustre de façon significative la difficulté à choisir une façade appropriée parmi un certain nombre de façades qui ne conviennent pas exactement¹⁵. Dans certains hôpitaux, l'anesthésie est encore pratiquée par des infirmières dotées d'une façade qui est celle des infirmières d'hôpital traditionnelles, c'est-à-dire une façade impliquant une subordination cérémonieuse aux médecins et un niveau de rémunération relativement modeste. Pour parvenir à faire de l'anesthésiologie une véritable spécialité médicale, les médecins intéressés ont dû soutenir énergiquement la thèse selon laquelle la pratique de l'anesthésie est une tâche suffisamment complexe et vitale pour justifier l'octroi à ceux qui l'accomplissent de la même rétribution qu'aux médecins, tant sur le plan de la considération que sur le plan financier. Or, la différence est grande entre la façade présentée

15. Voir l'examen approfondi de ce système dans Dan. C. Lortie, *Doctors without Patients : The Anesthesiologist, a New Medical Specialty*, unpublished Master's thesis, University of Chicago, Department of Sociology, 1950. Voir aussi, par Mark Murphy, la biographie en trois parties du Dr Rovenstine, « Anesthesiologist », *The New Yorker*, 25 octobre, 1^{er} novembre et 8 novembre 1947.

par une infirmière et celle que présente un médecin ; des infirmières peuvent accepter un grand nombre de choses que des médecins jugeront être *infra dignitatem*. De l'avis de certains membres du corps médical, la tâche d'anesthésiste serait au-delà des prérogatives d'une infirmière mais en deçà de la dignité de médecin : sans doute trouverait-on plus facilement une solution à ce problème s'il y avait un statut intermédiaire entre celui d'infirmière et celui de médecin¹⁶. De même, si l'armée canadienne avait eu un grade intermédiaire entre celui de lieutenant et celui de capitaine, deux barrettes et demi au lieu de deux ou de trois, on aurait pu alors attribuer aux capitaines des services dentaires (dont beaucoup étaient d'origine sociale très modeste) un grade plus convenable dans la hiérarchie militaire que celui de capitaine.

Ce qui est exposé ici ne vaut pas seulement pour les organisations officielles ou la société ; l'individu aussi, dans la mesure où il possède un appareillage symbolique limité, ne peut éviter de faire des choix malheureux. Ainsi, dans la communauté rurale étudiée par l'auteur, il était fréquent qu'un hôte, pour honorer un ami en visite, lui offrit une goutte d'un alcool bien corsé, un verre de vin, de la bière ou une tasse de thé. Plus le rang ou le statut honorifique provisoirement imputé au visiteur était élevé, plus il avait de chances de se voir offrir une boisson proche de l'alcool, élément le plus haut de la série. Le maniement de ce répertoire symbolique posait alors un problème : certains paysans n'avaient pas les moyens de se procurer une bouteille de bon alcool, de sorte que le geste le plus aimable consistait pour eux à offrir du vin. Mais, difficulté plus courante, certains visiteurs, étant donné leur statut permanent et leur statut provisoire à ce moment-là, méritaient mieux que telle ou telle boisson de la série, sans pour autant mériter la boisson immédiatement supérieure. On pouvait craindre alors que le visiteur ne se sentît un peu offensé ou, au contraire, qu'il n'y eût gaspillage du répertoire coûteux et limité de l'hôte. La bourgeoisie américaine offre l'exemple de situations analogues chaque fois qu'une maîtresse de maison a à décider de sortir ou non son argenterie, ou qu'elle a à choisir la tenue la plus appropriée, robe de ville la plus chic ou robe du soir la plus simple.

16. Dans certains hôpitaux, les internes et les étudiants en médecine accomplissent des tâches intermédiaires entre celles d'une infirmière et celles d'un médecin. Il est vraisemblable que ces tâches n'exigent pas une grande expérience ou une longue pratique ; en effet, bien que ce statut intermédiaire d'apprenti-médecin existe en permanence dans les hôpitaux, tous les détenteurs de ce rôle ne le sont qu'à titre provisoire.

LA PRÉSENTATION DE SOI

Les analyses précédentes ont permis d'étayer deux séries de remarques : premièrement qu'il est possible de décomposer la façade sociale en un certain nombre de parties, telles que le décor, l'apparence, la manière ; deuxièmement que (du fait qu'une même façade accueille des rôles différents) il ne saurait y avoir d'accord parfait entre les caractères particuliers d'une représentation et la forme générale socialement constituée qu'elle emprunte. A la lumière de ces deux remarques, il est possible de comprendre que non seulement on rencontre des éléments appartenant à la façade sociale d'un rôle particulier dans les façades sociales de tout un ensemble de rôles, mais encore que l'ensemble des rôles dans lesquels on trouve un même élément de l'appareillage symbolique diffère de l'ensemble des rôles dans lesquels on trouve un autre élément de la même façade sociale. Par exemple, un avocat peut s'entretenir avec son client dans un décor social utilisé uniquement à cette fin (ou utilisé comme cabinet de travail) mais les vêtements qu'il porte alors conviennent tout aussi bien pour dîner avec des collègues ou pour aller au théâtre avec sa femme que pour de telles occasions. De même on peut voir dans d'autres intérieurs que le sien les gravures accrochées à ses propres murs et le tapis étendu sur son propre parquet. Evidemment, dans les grandes cérémonies, décor, manière et apparence peuvent avoir tous trois un caractère unique et spécifique, et être réservés aux représentations d'un type particulier de rôle ; mais cette utilisation réservée d'un appareillage symbolique constitue l'exception plutôt que la règle.

LA RÉALISATION DRAMATIQUE.

En présence d'autrui, l'acteur incorpore à son activité des signes qui donnent un éclat et un relief dramatiques à des faits qui, autrement, pourraient passer inaperçus ou ne pas être compris. En effet, si l'acteur veut que son activité ait une réelle portée au regard de ses interlocuteurs, il lui faut exprimer *pendant l'interaction* ce qu'il désire communiquer. Il peut être en fait tenu non seulement d'exprimer, au cours de l'interaction, la qualité qu'il revendique, mais encore de l'exprimer en une fraction de seconde. Par exemple, si un arbitre de base-ball veut donner l'impression qu'il a un jugement sûr, il doit renoncer à l'instant de réflexion qui rend possible cette sûreté de jugement et prendre une décision

immédiate, pour convaincre le public qu'il est sûr de lui¹⁷. Il y a des statuts qui conviennent à la dramatisation, puisque certaines des actions qui contribuent de façon essentielle à l'accomplissement de la tâche requise par ce statut constituent en même temps des instruments de communication remarquablement adaptés, qui permettent à l'acteur d'exprimer avec éclat les qualités et les attributs qu'il revendique. Les rôles de boxeur, de chirurgien, de violoniste et d'agent de police en sont des exemples. Ces activités permettent une expression de soi si théâtrale que certains de leurs praticiens exemplaires — réels ou fictifs — deviennent célèbres et sont amenés à occuper une place toute particulière dans la mythologie entretenue à des fins commerciales.

Mais, bien souvent, la dramatisation d'une activité pose en fait un problème. Par exemple, les infirmières des services de médecine connaissent un problème ignoré des infirmières des services de chirurgie :

« Les soins qu'une infirmière donne aux opérés, dans les services de chirurgie, sont souvent d'une importance évidente, même pour des malades peu familiarisés avec les activités d'un hôpital. Par exemple, le malade voit son infirmière changer les bandages, mettre en place le bâti orthopédique, et il peut se rendre compte que ce sont là des activités qui ont un sens ; même s'il n'a pas son infirmière en permanence auprès de lui, le malade est capable de respecter les intentions qui inspirent son travail. Le travail d'infirmière médicale demande, lui aussi, une grande compétence. [...] Le diagnostic du médecin doit pouvoir s'appuyer sur l'observation attentive des symptômes alors que le diagnostic du chirurgien repose plus largement sur des données visibles. L'absence de données visibles crée un problème dans les services médicaux. Un malade voit son infirmière s'arrêter près du lit voisin pour bavarder quelques instants avec son occupant. Il ne sait pas qu'elle est en train d'observer le rythme de la respiration ainsi que la couleur et l'aspect de la peau du malade, il croit qu'elle ne fait que passer. C'est aussi, malheureusement, ce que croit sa famille, qui ne perçoit pas ces infirmières sous un jour très favorable. Si l'infirmière passe plus de temps près du lit du voisin que près du sien, le malade peut en être froissé. [...] Les infirmières « perdent leur temps » à moins qu'elles ne s'affairent à quelque occupation bien évidente, comme faire des piqûres, par exemple¹⁸. »

De même, le patron d'un établissement commercial peut constater qu'il est difficile de dramatiser ce que l'on est

17. Voir Babe Pinelli, *Mr. Ump*, Philadelphia, Westminster Press, 1953, p. 75.

18. Edith Lenz, *A Comparison of Medical and Surgical Floors*, Mimeo, New York State School of Industrial and Labor Relations, Cornell University, 1954, p. 2-3.

réellement en train de faire pour les clients, parce que ceux-ci ne peuvent pas « voir » les frais généraux qu'entraîne le service proposé. Aussi les entrepreneurs de pompes funèbres doivent-ils majorer le tarif de leur article le plus spectaculaire — une bière aménagée en cercueil de luxe — afin de couvrir de multiples autres frais d'obsèques qui n'apparaissent pas en tant que tels faute de relief théâtral¹⁹. Les commerçants, de même, considèrent qu'ils doivent faire payer au prix fort des biens qui, en eux-mêmes, paraissent avoir une grande valeur, pour compenser ce que coûtent à leur entreprise les assurances, la morte-saison, etc., toutes choses que les clients ne prennent jamais en compte.

? Dramatiser une activité ne consiste pas seulement à rendre visibles les coûts invisibles. Le travail que certains acteurs doivent accomplir, conformément à leur statut, est souvent si peu propice à l'expression d'une signification donnée que, si le titulaire d'un tel rôle voulait dramatiser son personnage, il lui faudrait y consacrer une quantité non négligeable d'énergie. Or, cette part d'activité accaparée par l'effort de communication exige souvent des qualités différentes de celles que l'on cherche à rendre manifestes. Ainsi, l'aménagement d'un intérieur conçu pour produire l'impression de simplicité, de dignité et de calme, contraint souvent l'auteur du projet à courir les ventes aux enchères, à marchander avec les antiquaires et à faire obstinément le tour des boutiques de la localité pour trouver le papier peint et les rideaux appropriés. Pour parler à la radio sur un ton qui dénote une spontanéité, une simplicité et une aisance authentiques, l'orateur peut avoir à préparer son texte avec un soin scrupuleux, en testant une phrase après l'autre, afin de rester le plus près possible du contenu, de la langue, du rythme et de l'allure propres à la conversation courante²⁰. De même, un modèle de *Vogue* qui pose, un livre à la main, est capable, par son vêtement, sa posture et sa mimique, d'exprimer à la perfection la posture cultivée que la lecture de ce livre est censée supposer ; en fait les personnes qui consacrent leurs efforts à une telle perfection de l'expression ont très peu de loisir pour la lecture. « L'élève attentif » comme l'écrivit Jean-Paul Sartre, « qui

19. Les données concernant les entreprises de pompes funèbres utilisées dans cet ouvrage sont empruntées à Robert W. Habenstein, *The American Funeral Director*, unpublished Ph. D. Dissertation, University of Chicago, Department of Sociology, 1954. Je dois beaucoup à l'analyse, par M. Habenstein, des funérailles en tant que représentation.

20. John Hilton, « Calculated Spontaneity », *Oxford Book of English Talk*, Oxford, Clarendon Press, 1953, p. 399-404.

veut être attentif, l'œil rivé sur le maître, les oreilles grandes ouvertes, s'épuise à ce point à jouer l'attentif qu'il finit par ne plus rien écouter²¹. » C'est ainsi que nombre de personnes se heurtent au dilemme créé par l'antinomie qui se produit entre l'expression et l'action. Les acteurs qui ont le temps et le talent nécessaires pour mener à bien une tâche peuvent, de ce fait même, n'avoir ni le temps ni le talent de le manifester avec éclat. Certaines organisations, d'une certaine manière, résolvent ce problème en déléguant officiellement la fonction de dramatisation à un spécialiste qui consacre tout son temps à exprimer la signification d'une tâche à laquelle il ne contribue, lui-même, jamais effectivement.

Si l'on adopte, momentanément, non plus le point de vue de la représentation mais celui des acteurs qui y participent, on peut faire une constatation intéressante à propos de l'ensemble des diverses routines que contribue à réaliser un groupe ou une classe d'individus. Les membres d'un groupe ou d'une classe ont tendance à s'engager de façon personnelle dans certaines routines particulières, et à accorder moins d'importance aux autres. Par exemple, un membre d'une profession libérale peut souhaiter n'avoir qu'un rôle effacé dans la rue, dans une boutique, ou chez lui, alors qu'il est très préoccupé de se faire remarquer dans la sphère sociale où il fait la démonstration de sa compétence professionnelle. Il s'intéresse donc moins à l'ensemble des différentes routines qu'il exécute qu'à celle qui lui procure sa réputation professionnelle. Cette caractéristique permet à certains auteurs de distinguer les groupes de style aristocratique (quel qu'en soit le statut social) des groupes à caractère bourgeois : le style aristocratique, dit-on, consiste à mobiliser toutes les activités mineures que les autres classes laissent en dehors de la définition des activités spécialisées et sérieuses et à y incorporer tous les signes du caractère, de la puissance et de la distinction.

« Quels talents essentiels le jeune gentilhomme doit-il acquérir pour apprendre à assumer la dignité de son rang et à mériter par lui-même cette supériorité sur ses concitoyens que ses ancêtres avaient gagnée par leur vertu ? Est-ce par le savoir, par le travail, par l'endurance, ou par quelque autre qualité ? Comme on observe tout ce qu'il dit, tout ce qu'il fait, il prend l'habitude de faire attention à chaque détail de son comportement ordinaire, et il s'attache à exécuter toutes ces petites tâches de la façon la plus parfaite et la plus stricte. Comme il sait à quel point on l'observe, et combien les gens sont disposés à approuver tous ses désirs, il agit, dans les circonstances les plus banales,

21. Jean-Paul Sartre, *op. cit.*, p. 100.

LA PRÉSENTATION DE SOI

avec la liberté et l'élévation qu'une telle pensée ne peut que lui inspirer. Son air, ses manières, son maintien, tout témoigne avec grâce et élégance du sentiment de sa supériorité, auquel ne pourront jamais prétendre ceux que la naissance a placés à un rang inférieur. Tels sont les talents qui lui sont utiles pour les soumettre plus facilement à son autorité et pour assujettir les inclinations des gens à son bon plaisir ; et, à cet égard, il est rarement déçu. Ces talents, appuyés par le rang et la prééminence, suffisent habituellement pour gouverner le monde²². »

Si de tels virtuoses existent réellement, ils constituent alors un objet privilégié pour l'étude des techniques propres à transformer une activité en spectacle.

L'IDÉALISATION

On a vu précédemment que la représentation d'une routine utilise une façade permettant d'exprimer à l'intention du public, un certain nombre de prétentions plutôt abstraites, qui peuvent lui être adressées au cours de la représentation d'autres routines. C'est là une façon de « socialiser » une représentation, de l'aménager, de la modifier pour l'adapter au niveau d'intellection et aux attentes de la société dans lequel elle se déroule. On se propose d'examiner ici un autre aspect non moins important de ce processus de socialisation, à savoir la tendance des acteurs à donner à leur public une impression idéalisée par tous les moyens. L'idée selon laquelle une représentation présente une image idéalisée de la situation est assurément bien banale, comme en témoignent les propos de Charles H. Cooley :

« Si l'on n'essayait jamais de paraître un peu meilleur qu'on est, comment pourrait-on faire des progrès ou « plier la machine » ? Cette propension à montrer au monde un aspect amélioré ou idéalisé de soi-même trouve une expression systématisée dans les différentes professions et classes sociales ; chacune d'elles présente une certaine forme d'affectation, une pose que ses membres adoptent sans, pour la plupart, s'en rendre compte mais qui a pour effet de les rendre complices face à la crédulité du reste du monde. L'hypocrisie se rencontre non seulement en matière de religion et d'amour du prochain, mais aussi en matière de droit, de médecine, d'enseignement, de science même — et, peut-être surtout de science, à l'heure

22. Adam Smith, *The Theory of Moral Sentiments*, Londres, Henry Bohn, 1853, p. 75.

actuelle, puisque une valeur d'un type déterminé, est d'autant plus revendiquée par ceux qui en sont dépourvus qu'elle est plus reconnue et admirée²³. »

Ainsi, quand un acteur se trouve en présence d'un public, sa représentation tend à s'incorporer et à illustrer les valeurs sociales officiellement reconnues, bien plus, en fait, que n'y tend d'ordinaire l'ensemble de son comportement. Il s'agit là, en quelque sorte, en adoptant le point de vue de Durkheim et de Radcliffe-Brown, d'une cérémonie, d'une expression revivifiée et d'une réaffirmation des valeurs morales de la communauté. Bien plus, dans la mesure où l'on finit par regarder comme la réalité même l'expression qu'en donnent les représentations, on confère à ce que l'on tient à ce moment-là pour le réel une sorte de consécration officielle. Rester dans une chambre à l'écart de la réception, ou bien loin de l'endroit où le praticien s'occupe de son client, c'est rester loin du lieu où la réalité est en représentation. Le monde, en vérité, est une cérémonie.

La littérature relative à la mobilité sociale fournit un matériel particulièrement abondant sur les représentations idéalisées. Dans la plupart des sociétés, il semble exister un système de stratification dominant et, dans la plupart des sociétés stratifiées, on idéalise les positions supérieures et on aspire à passer des positions inférieures aux positions supérieures. Cette attitude ne traduit pas simplement le désir d'avoir une situation prestigieuse, mais aussi le désir de se rapprocher du foyer sacré des valeurs sociales établies. Comme on le constate couramment, l'ascension sociale implique que l'on donne des représentations appropriées ; les efforts que font les individus soit pour s'élever soit pour éviter de déchoir supposent aussi qu'ils consentent à des sacrifices pour maintenir la façade. Une fois que l'on a acquis le répertoire symbolique approprié et que l'on s'est familiarisé avec son maniement, on peut l'utiliser à embellir et à donner de l'éclat aux représentations quotidiennes, en leur conférant un style socialement valorisé.

Peut-être la partie la plus importante de l'appareillage symbolique propre à chaque classe sociale consiste-t-elle dans les symboles, liés au statut, à travers lesquels s'exprime la richesse matérielle. La société américaine est semblable aux autres à cet égard, mais elle semble présenter l'exemple-limite d'une structure de classes reposant essentiellement sur

23. Charles H. Cooley, *Human Nature and the Social Order*, New York, Scribner's, 1922, pp. 352-53.

la richesse, peut-être parce qu'en Amérique la possibilité d'utiliser des symboles de richesse est très grande. En revanche, on a parfois caractérisé la société indienne non seulement comme une société dans laquelle la mobilité sociale prend sens par référence aux castes, et non par référence aux individus, mais encore comme une société dans laquelle les représentations tendent à favoriser l'affirmation des valeurs non matérielles. On lit par exemple, dans une étude récente sur l'Inde :

« Le système des castes est loin d'être un système rigide dans lequel la position de chacun serait fixée définitivement. La mobilité a toujours été possible, et particulièrement dans la zone médiane de la hiérarchie. Une caste inférieure avait la possibilité de parvenir, en une génération ou deux, à une position supérieure, en adoptant le végétarisme, le néphalisme, et en sanscritisant son rituel et son panthéon ; bref, en adoptant autant que possible les coutumes, les rites et les croyances des brahmanes. Cette adoption du mode de vie brahmanique par une caste inférieure semble avoir été fréquente, bien qu'elle fût théoriquement interdite. [...] La tendance des castes inférieures, à imiter les castes supérieures a puissamment contribué à la propagation des coutumes et du rituel sanscrits, et à l'instauration d'un certain niveau d'unité culturelle, non seulement à l'intérieur du système des castes, mais d'un bout à l'autre de l'Inde²⁴. »

Il va de soi que, dans de nombreux milieux hindous, on se préoccupe beaucoup d'introduire dans la représentation de l'existence quotidienne l'expression de la richesse, du luxe et de l'appartenance à un statut élevé ; et on fait trop peu de cas de la pureté ascétique pour prendre la peine de simuler la pratique de l'ascétisme. De la même façon, il y a toujours eu en Amérique des groupes influents dont les membres ont pensé que, par certains de ses aspects, une représentation doit atténuer l'expression brutale de la richesse, afin de donner l'impression que les critères qui comptent vraiment sont ceux de la naissance, de la culture ou de la probité morale.

Peut-être la constatation, dans la plupart des sociétés actuelles, d'une aspiration à la mobilité sociale ascendante, incite-t-elle à penser que, dans une représentation, l'acteur exprime en priorité la revendication d'un statut de classe supérieur à celui qu'on pourrait lui accorder autrement. La description qui est faite ci-dessous des représentations de la vie fami-

24. M. N. Srinivas, *Religion and Society Among the Coorgs of South India*, Oxford, Oxford University Press, 1952, p. 30.

liale qui avaient cours autrefois en Ecosse ne nous surprend pas à cet égard :

« Une chose est certaine : le laird moyen et sa famille vivaient habituellement de façon infiniment plus frugale que lorsqu'ils traitaient des visiteurs. Ils s'élevaient alors à la hauteur des circonstances et servaient des repas qui rappelaient les banquets de la noblesse médiévale ; mais, ainsi que le faisait cette même noblesse, entre les festivités ils conservaient un train de vie « très discret », comme on avait coutume de le dire, et vivaient du régime le plus frugal. Ils étaient d'une discrétion totale. Même Edward Burt, malgré sa grande connaissance des Highlanders, trouvait difficile de décrire leurs repas quotidiens. Tout ce qu'il pouvait dire avec précision, c'était que, chaque fois qu'ils recevaient un Anglais, ils servaient beaucoup trop de nourriture ; « et, remarquait-il, on a souvent raconté qu'ils pillent leurs fermiers plutôt que de donner une médiocre opinion de leur train de vie ; mais j'ai entendu dire par beaucoup de personnes qu'ils avaient employées [...] que, bien qu'ils fussent servis à table par cinq ou six domestiques, malgré tout cet appareil, ils avaient souvent dîné de farine d'avoine diversement accommodée, de hareng salé, ou de tout autre plat aussi bon marché et aussi ordinaire²⁵. »

Il est pourtant toujours possible, pour bien des raisons, de pratiquer systématiquement la modestie et d'exprimer avec sobriété la richesse, le talent, la fermeté morale, ou la fierté. L'air ignare, les manières gauches et brouillonnes que les Noirs des Etats sudistes se croyaient parfois obligés d'adopter lors d'une interaction avec des Blancs montrent comment une représentation peut flatter des valeurs idéales qui assignent à l'acteur une position inférieure à celle qu'il se reconnaît secrètement. Cette comédie a sa version moderne :

« Là où il y a concurrence effective, à un niveau supérieur à celui des manœuvres, pour des emplois habituellement considérés comme des « emplois pour Blancs », certains Noirs choisissent eux-mêmes d'adopter les attributs symboliques d'un statut inférieur tout en accomplissant un travail de niveau supérieur. Ainsi, un expéditionnaire accepte le titre et la rémunération d'un garçon de bureau, une infirmière accepte d'être appelée domestique et un pédicure accepte d'entrer dans les maisons des Blancs, le soir, par la porte de derrière²⁶. »

Les collégiennes américaines ne faisaient pas étalage. et sans doute ne le font-elles pas davantage aujourd'hui, de leur intelligence, de leurs talents et de leur esprit de décision,

25. Marjorie Plant, *The Domestic Life of Scotland in the Eighteenth Century*, Edinbourg, Edinburg University Press, 1952, p. 96-97.

26. Charles Johnson, *Patterns of Negro Segregation*, New York, Harper Bros, 1943, p. 273.

lorsqu'elles se trouvaient en compagnie de garçons qui leur faisaient la cour ; elles témoignaient par-là d'une grande maîtrise psychologique en dépit de leur réputation internationale de légèreté²⁷. On rapporte que ces comédiennes permettent à leurs soupirants de leur fournir des explications fastidieuses à propos de choses qu'elles savent déjà ; elles cachent leur force en mathématiques à leurs compagnons moins capables ; elles se laissent battre au ping-pong *in extremis* :

« L'un des trucs les plus amusants consiste à faire de temps à autre des fautes d'orthographe. Mon petit ami semble s'en amuser beaucoup et il m'écrit dans sa lettre : « Chérie, tu ignores décidément l'orthographe. »²⁸. »

Grâce à ces divers subterfuges, la supériorité naturelle des garçons se trouve démontrée et l'infériorité du sexe faible confirmée. Dans le même ordre d'idées, des Shetlandais m'ont raconté que leurs grands-parents s'abstenaient d'améliorer l'aspect extérieur de leur cottage de peur que le laird ne vît dans ces embellissements une incitation à exiger d'eux une augmentation des loyers. Cette tradition s'est quelque peu prolongée avec la comédie de la pauvreté ostentatoire que l'on joue parfois devant le fonctionnaire de l'assistance sociale de Shetland. L'île de Shetland fournit encore une illustration du même phénomène : il y a aujourd'hui dans l'île des habitants de sexe masculin qui ont depuis longtemps abandonné la vie sur le lopin de terre, son dur labeur sans fin, ses rares commodités et son régime alimentaire de poisson et de pommes de terre qui étaient traditionnellement le lot des insulaires. Et pourtant ces hommes portent fréquemment en public la veste de peau fourrée et les hautes bottes en caoutchouc qui sont des symboles bien connus du statut de fermier. Ils se présentent eux-mêmes à la communauté comme des gens « sans prétention », fidèles au statut social de leurs compatriotes. C'est un rôle qu'ils jouent avec sincérité, avec chaleur, avec une grande aisance et en utilisant le dialecte approprié. Toutefois, dans la solitude de leur cuisine, cette fidélité se relâche et ils profitent alors de quelques-unes des commodités modernes de la vie bourgeoise auxquelles ils se sont accoutumés. On rencontrait couramment le même type d'idéalisation négative en Amérique pendant la crise, où l'on surenchérisait sur l'état de dénuement de la famille, pour l'édification des inspecteurs de l'assistance sociale ; il

27. Mirra Komarovsky, « Cultural Contradictions and Sex Roles », *American Journal of Sociology*, LII, p. 186-88.

28. *Ibid.*, p. 187.

semble donc que, partout où il y a un contrôle des ressources, il risque d'y avoir ostentation de pauvreté :

« Une enquêteuse du D. P. C. a donné à ce propos des témoignages intéressants. Elle est Italienne mais elle a le teint clair, des cheveux blonds et ne ressemble décidément pas à une Italienne. Son principal travail a consisté à enquêter sur les familles italiennes du F. E. R. A. * Le fait qu'elle n'avait pas l'air d'être Italienne lui a permis de surprendre des conversations en italien qui indiquaient l'attitude des personnes secourues à l'égard de l'assistance. Par exemple, pendant qu'elle parlait dans la pièce du devant avec la mère de famille, celle-ci criait à son fils de venir voir l'enquêteuse et lui conseillait de mettre auparavant ses vieilles chaussures. Ou bien l'enquêteuse entendait la mère ou le père dire à quelqu'un qui se trouvait à l'intérieur de la maison de cacher le vin et la nourriture avant que l'enquêteuse n'entrât ²⁹. »

Une récente étude sur le commerce des vieux chiffons fournit des renseignements sur le type d'impression que les chiffonniers jugent opportun de donner.

« ...Le chiffonnier a intérêt, de façon vitale, à cacher au public la véritable valeur de la « friperie ». Il souhaite perpétuer le mythe selon lequel la friperie n'a aucune valeur et selon lequel ceux qui s'en occupent sont des clochards dont il faut avoir pitié ³⁰. »

Il y a ici idéalisation des impressions car, si l'acteur veut avoir du succès, il doit donner le type de spectacle propre à illustrer, aux yeux des spectateurs, les stéréotypes de l'extrême misère. Les représentations des mendiants des rues constituent un exemple de rôle idéalisé qui est peut-être un des plus intéressants sociologiquement, bien que dans la société occidentale, depuis le début du siècle, les spectacles que nous donnent les mendiants semblent avoir perdu de leur intérêt dramatique. On entend moins parler, aujourd'hui, du « coup de la famille propre » qui consiste en l'apparition d'une famille portant des vêtements tout déchirés mais incroyablement propres, avec des enfants au visage luisant d'avoir été savonné et astiqué. On ne voit plus de ces scènes où un homme à demi nu s'étrangle avec une croûte de pain sale qu'il est apparemment trop faible pour avaler, ou bien la scène de l'homme déguenillé qui chasse un moineau d'un morceau de

*D. P. C. : Department of Public Charities, F. E. R. A. : Federal Emergency Relief Administration.

29. E. Wight Bakke, *The Unemployed Worker*, New Haven, Yale University Press, 1940, p. 371.

30. J. B. Ralph, *The Junk Business and The Junk Peddler*, unpublished M. A. Report, University of Chicago, Department of Sociology, 1950, p. 26.

pain, essuie doucement le quignon sur sa manche et, sans paraître se soucier des gens qui l'entourent, se met à le manger. Egalemeut rare est devenu le « mendiant honteux » qui implore humblement du regard ce que sa conscience scrupuleuse l'empêche apparemment de nommer. De tels spectacles présentés par les mendiants ont reçu, en anglais, des noms variés : *grifts*, *dodges*, *lays*, *rackets*, *lurks*, *itches* et *capers* *. On dispose ainsi d'un vocabulaire bien adapté à la description de représentations moins talentueuses mais plus légales que celles des mendiants ³¹.

Si quelqu'un se propose d'exprimer des normes idéales au cours de sa représentation, il doit dissimuler ou renoncer à toute action incompatible avec ces normes. Une conduite inadéquate qui procure en elle-même, d'une façon ou d'une autre, des satisfactions, continue, en règle générale, à être pratiquée en secret. De cette façon l'acteur est en mesure d'avoir « le beurre, et l'argent du beurre ». Par exemple, dans la société américaine, les enfants de huit ans prétendent que les programmes télévisés destinés aux enfants de cinq et six ans ne les intéressent pas, alors qu'ils continuent parfois à les regarder en cachette ³². De la même façon, les ménagères bourgeoises utilisent parfois — mais en secret — des produits de remplacement bon marché pour le café, la crème glacée, ou le beurre ; elles peuvent de cette façon faire des économies d'argent, d'énergie ou de temps, tout en continuant à donner l'impression qu'elles utilisent des produits de première qualité ³³. Les mêmes ménagères peuvent laisser *The Saturday Evening Post* en évidence sur la table de la salle de séjour mais cacher dans leur chambre à coucher un exemplaire de *True Romance* (« C'est la femme de ménage qui a dû laisser traîner ça ») ³⁴. On a pu aussi observer chez les hindous le même genre de comportement qu'on peut appeler « consommation secrète » :

« Ils respectent tous les usages, quand ils sont en public, mais il ne sont pas aussi scrupuleux une fois seuls ³⁵.

*Termes exprimant tous l'idée de « filouterie », de « combine », etc.

31. Pour plus de détails sur les mendiants, voir Henry Mayhew, *London Labour and the London Poor*, 4 vol., Londres, Griffin, Bohn, I, 1861, p. 415-17, et IV, 1862, p. 404-438.

32. Rapport d'enquête inédit de la Social Research, Inc., Chicago. Je remercie la Social Research, Inc., de m'avoir permis d'utiliser ces renseignements ainsi que d'autres données dans mon exposé.

33. Rapport d'enquête inédit de la Social Research, Inc.

34. Communication du professeur W.L. Warner de l'université de Chicago, au cours d'un séminaire, 1951.

35. Abbé J.A. Dubois, *Character, Manners, and Customs of the People of India*, 2 vol., Philadelphia, M'Carey & Son, 1818, I, p. 235.

« Selon une information digne de foi, certains brahmanes se sont rendus secrètement, en petits comités, dans des maisons de Sudras qui, comme ils le préoyaient, étaient disposées à leur faire manger de la viande et boire de l'alcool, et on dit qu'ils n'éprouvaient aucun scrupule à satisfaire ainsi leurs appétits³⁶.

« La consommation clandestine de boissons alcooliques est encore plus répandue que celle de la nourriture interdite parce qu'elle est moins difficile à cacher. Pourtant on n'a jamais vu un brahmane ivre en public³⁷. »

On peut ajouter que, récemment, le rapport Kinsey a donné un nouvel élan à l'étude et à l'analyse de la consommation secrète³⁸.

Il convient de souligner que, lors d'une représentation, on dissimule généralement plus que des plaisirs défendus ou des économies. On évoquera ici quelques-uns des éléments qui sont les plus couramment dissimulés.

Premièrement, outre les plaisirs secrets et les économies, l'acteur peut s'adonner à une forme avantageuse d'activité qu'il cache à son public parce qu'elle est incompatible avec l'idée qu'il souhaite donner de son activité. L'exemple le plus typique en est le débit de tabac qui sert en même temps d'office de bookmaker; on retrouve toutefois un peu le même genre d'inspiration à propos de quantité d'autres établissements. Un nombre surprenant de travailleurs semblent soucieux de justifier leur travail à leurs propres yeux par la possibilité qu'il procure de voler des outils, de revendre des approvisionnements, de s'offrir des voyages aux frais de l'entreprise, de faire de la propagande, ou de nouer d'utiles relations, etc.³⁹. Dans tous les cas évoqués ici, le lieu de travail et l'activité avouée tendent à devenir en quelque sorte un pur masque qui recouvre la vie authentique de l'acteur.

Deuxièmement, on corrige souvent des erreurs et des mépris avant que la représentation n'ait lieu et, du même coup,

36. *Ibid.*, p. 237.

37. *Ibid.*, p. 238.

38. Comme l'a montré Adam Smith, *op. cit.*, p. 88, on peut dissimuler aussi bien des vertus que des vices : « Des hommes vaniteux affectent souvent un libertinage de bon ton qu'au fond d'eux-mêmes ils désapprouvent et dont, peut-être, ils ne se rendent pas réellement coupables. Ils désirent être loués de quelque chose qu'eux-mêmes ne considèrent pas comme louable, et ils rougissent d'avoir des vertus qui ne sont pas à la mode, mais qu'ils pratiquent parfois, en secret, et pour lesquelles ils éprouvent secrètement une réelle vénération. »

39. Deux récentes études sur les travailleurs sociaux proposent le terme d'« à-côtés » pour désigner les revenus secrets que peut s'assurer le *Public Case Worker* de Chicago. Voir Earl Bogdanoff et Arnold Glass, *The Sociology of the Public Case Worker in an Urban Area* unpublished Master's Report, University of Chicago, Department of Sociology, 1953.

on dissimule les indices révélant qu'on a commis des erreurs et qu'on les a corrigées. On peut maintenir de cette façon l'impression d'infailibilité qui a tant d'importance dans de nombreuses représentations. Comme le dit une formule célèbre, les médecins « enterrent leurs erreurs ». Une récente étude sur l'interaction sociale dans trois ministères montre, de même que les chefs de service n'aiment pas dicter leurs rapports parce qu'ils préfèrent revoir leurs exposés et en corriger les défauts avant qu'une sténo, et *a fortiori* un supérieur, les ait lus⁴⁰.

Troisièmement, lorsque dans une interaction l'acteur présente un produit à d'autres personnes, il a tendance à ne le leur montrer que dans sa forme finale et à se faire juger en fonction d'une matière finie, polie et emballée. Dans certains cas, si l'objet a encore besoin d'un dernier coup de pouce, on s'arrange pour cacher ce manque de finition. Dans d'autres cas, l'on cachera essentiellement le long et fastidieux travail solitaire qui a précédé. A cet égard, la mise en relation du style courtois adopté dans certains ouvrages savants avec la corvée fébrile que l'auteur s'est peut-être imposée afin de terminer l'index à temps ou bien avec les accrochages qui l'ont peut-être opposé à son éditeur pour obtenir qu'on mette une initiale plus grosse à son nom sur la couverture du livre s'avère instructive.

On peut faire état d'un quatrième type de contradiction entre les apparences et la réalité globale. En effet, bien des représentations n'auraient pu avoir lieu si on n'avait préalablement exécuté des tâches salissantes, à demi illégales, cruelles, et diversement avilissantes; mais on fait rarement mention de ces faits malséants au cours d'une représentation. Pour parler comme Everett C. Hughes, on a tendance à cacher au public tout indice de « sale besogne », soit en faisant cette besogne en privé, soit en la confiant à un domestique, à une entreprise anonyme ou à un spécialiste, légal ou illégal.

La notion de « sale besogne » conduit à apercevoir un cinquième type de contradiction entre apparence et activité réelle. Si un acteur veut réaliser dans son activité plusieurs normes idéales et s'il veut apparaître sous un jour favorable, il est alors probable qu'il insistera en public sur certaines de ces normes moyennant le sacrifice de certaines autres en privé. Il va de soi que l'acteur sacrifiera, dans la plupart des cas, les normes dont il peut dissimuler la suppression, afin de maintenir celles pour lesquelles il lui serait impossible de cacher les dérogations qu'il leur fait subir. C'est le cas du

40. Peter Blau, *op. cit.*, p. 184.

restaurateur, de l'épicier, ou du boucher, qui, en période de rationnement, voulant continuer à offrir leur choix habituel de marchandises et maintenir ainsi l'image que leur clientèle a d'eux, résoudre peut-être le problème en recourant à des sources d'approvisionnement illégales, qu'ils pourront tenir secrètes. De même, dans la mesure où l'appréciation d'un service prend en compte à la fois sa rapidité et sa qualité, il y a toutes chances pour que la qualité soit sacrifiée à la vitesse, car il est toujours possible de cacher la mauvaise qualité d'un service alors qu'on ne peut en cacher la lenteur. De même encore, chaque fois que les surveillants d'un service psychiatrique cherchent à maintenir l'ordre et qu'il leur est difficile de le faire sans pour autant frapper les malades, ils peuvent recourir au stratagème qui consiste à « cravater » le malade avec une serviette mouillée et l'étrangler jusqu'à ce qu'il redevienne docile, de façon à ne laisser aucune trace visible de mauvais traitement. Il est possible en effet de simuler l'absence de mauvais traitement⁴¹, il est en revanche impossible de simuler l'ordre :

« Les règles, régimes et prescriptions que l'on applique le plus facilement sont ceux qui laissent des preuves tangibles de leur application : par exemple, les règles concernant le nettoyage de la salle, le verrouillage des portes, l'usage des boissons alcoolisées pendant le service, la pratique des contraintes physiques, etc.⁴². »

On aurait tort de ne voir ici qu'une manifestation de cynisme. En effet, si une organisation veut réaliser ses idéaux les plus fondamentaux, elle est parfois obligée d'en mettre provisoirement certains autres entre parenthèses tout en continuant à donner l'impression qu'ils sont encore en vigueur. Dans ces cas-là, l'idéal pour lequel on en sacrifie d'autres n'est pas l'idéal le plus spectaculaire mais celui qui est le plus important et le plus légitime. On en trouve une illustration dans un article sur l'administration maritime :

« Il n'est absolument pas possible d'expliquer entièrement cette caractéristique (la discrétion imposée sur ce qui se passe dans le groupe) par la crainte des membres du groupe de voir dévoiler des choses désagréables. Bien que cette crainte joue toujours un certain rôle dans le refus de décrire « de l'intérieur » une bureaucratie, c'est à l'un des aspects de la structure officielle elle-même qu'il faut accorder le plus d'efficacité.

41. Robert H. Willoughby, *The Attendant in the State Mental Hospital*, unpublished Master's thesis, Department of Sociology, University of Chicago, 1953, p. 44.

42. *Ibid.*, p. 45-46.

LA PRÉSENTATION DE SOI

En effet, la structure officieuse remplit une fonction très importante : elle fournit un *circuit de déviation* pour contourner les règlements intérieurs et les procédures officiellement établis. Aucune organisation ne croit pouvoir se permettre de publier des méthodes (permettant de résoudre certains problèmes, il importe de le souligner) qui sont à l'opposé des méthodes officiellement autorisées et, dans le cas présent, solidement établies et chères aux traditions du groupe⁴³. »

Il arrive, enfin, que des acteurs donnent l'impression qu'ils avaient de bonnes raisons d'obtenir le rôle qu'ils sont en train de jouer, qu'ils ont pour ce rôle des aptitudes idéales et qu'ils n'ont pas eu à souffrir un affront, une insulte, une humiliation, ou à accepter tacitement un marché pour l'obtenir. Bien que ce soit peut être surtout auprès des membres des professions supérieures que l'on éprouve cette impression générale d'un accord miraculeux entre l'homme et son travail, le même trait s'observe toutefois dans quantité de professions moins prestigieuses. Et d'ailleurs ce n'est pas un hasard s'il existe une sorte de « rhétorique de l'apprentissage », au moyen de laquelle les syndicats, les universités, les firmes, et d'autres organisations chargées de délivrer brevets, patentes et autorisations d'exercer, demandent à leurs membres actifs de se soumettre pendant un certain temps à une formation initiatique, en partie pour maintenir un monopole, mais en partie aussi pour donner l'impression que le praticien diplômé, patenté, est un être que son apprentissage a refaçoné et qui se distingue maintenant des autres hommes. Ainsi, selon un observateur, les pharmaciens pensent que les quatre années d'études supérieures exigées pour la licence sont une « bonne chose pour la profession », mais certains d'entre eux reconnaissent qu'une formation de quelques mois seulement serait en réalité tout à fait suffisante⁴⁴. A cela s'ajoute que, durant la seconde guerre mondiale, l'armée américaine a eu, en toute bonne foi, une attitude tout à fait pragmatique à l'égard de métiers tels que la pharmacie et l'horlogerie, formant des spécialistes compétents en cinq ou six semaines, au grand scandale des membres établis de ces professions. De même, les ecclésiastiques donnent l'impression d'être entrés dans les ordres par pure vocation et ils tendent ainsi à cacher, en Amérique, leur désir de s'élever socialement, et, en Angleterre, leur désir de ne pas trop déchoir. Ils s'efforcent aussi

43. Charles Hunt Page, « Bureaucracy's Other Face », *Social Forces*, XXV, p. 90.

44. Anthony Weinlein, *Pharmacy as a Profession in Wisconsin*, unpublished Master's Thesis, University of Chicago, Department of Sociology, 1943, p. 89.

de donner l'impression qu'ils ont choisi leur paroisse à cause de l'aide spirituelle qu'ils pensaient pouvoir lui apporter et non, comme c'est vraisemblablement le cas, parce que le conseil presbytéral offrait un bon logement ou le paiement intégral des frais de déplacement. De même, les écoles de médecine américaines ont tendance à recruter leurs étudiants pour une part en fonction de leurs origines ethniques, et il est certain que les malades prennent ce facteur en considération pour choisir leur médecin ; mais, dans l'interaction réelle entre médecin et malade, on peut avoir l'impression que seules interviennent dans la définition du médecin ses aptitudes particulières et sa formation appropriée. De même encore, les cadres se donnent souvent l'air d'être très compétents et de dominer la situation, en interdisant à eux-mêmes et aux autres de voir qu'ils occupent leur emploi en partie parce qu'ils ont l'aspect extérieur de cadres et non parce qu'il en ont les capacités :

« Peu de cadres ont conscience de l'importance décisive que leur apparence physique peut avoir pour un employeur. Ann Hoff, spécialiste des questions de l'emploi, fait observer que les employeurs semblent rechercher maintenant un type « acteur d'Hollywood » idéal. Une société a rejeté un candidat parce qu'il avait des « dents trop carrées », et on en a éliminé d'autres parce qu'ils avaient des oreilles décollées, ou parce qu'ils buvaient et fumaient trop durant un entretien. Souvent aussi les employeurs imposent ouvertement des critères de race et de religion⁴⁵. »

Les acteurs peuvent même essayer de donner l'impression qu'ils ont toujours possédé leur autorité et leur compétence actuelles et qu'ils n'ont jamais eu à tâtonner tout au long d'une période d'apprentissage. A cet égard, l'acteur peut recevoir une aide tacite de l'établissement dans lequel il joue son rôle. Ainsi beaucoup d'écoles et d'institutions prétendent imposer des conditions d'entrée très sévères, mais elles ne rejettent en fait qu'un très petit nombre de candidats. Par exemple, un hôpital psychiatrique peut imposer aux futurs surveillants de se soumettre à un test de Rorschach et à un long entretien, et finalement embaucher tout le monde⁴⁶.

Il est intéressant de constater ce qui se passe lorsque l'importance accordée aux qualités officieusement requises pour occuper un emploi prend des proportions scandaleuses ou bien pose un problème politique ; dans ce cas, il est possible

45. Perrin Stryker, « How Executives Get Jobs », *Fortune*, août 1953, p. 182.

46. Robert H. Willoughby, *op. cit.*, p. 22-23.

que, pour prouver que tout se passe dans les règles, on admette à grand tapage quelques personnes notoirement dépourvues de ces qualités officieusement exigées, et qu'on leur attribue un rôle très ostensible créant ainsi une impression de légalité⁴⁷.

Un acteur a tendance, on l'a vu, à cacher ou à estomper les activités, les faits et les motifs incompatibles avec une présentation idéalisée de lui-même et de ses produits. En outre, un acteur suscite souvent chez les membres du public la croyance qu'il entretient *avec eux* une relation meilleure qu'elle ne l'est réellement. On peut en donner deux illustrations générales.

En premier lieu, les acteurs donnent souvent l'impression que leur rôle actuel est leur seul rôle ou, du moins, le plus important. Comme on l'a vu précédemment, le public à son tour croit souvent que l'acteur se réduit au personnage qu'il présente. Pour reprendre les propos bien connus de William James :

« ... On peut pratiquement dire que chacun a autant de personnalités différentes qu'il y a de *groupes* sociaux distincts dont l'opinion compte à ses yeux. Chacun montre généralement un aspect différent de lui-même à chacun de ces différents groupes. Plus d'un adolescent, qui se montre réservé devant ses parents et ses professeurs, se met à faire le malin et à jurer comme un charretier lorsqu'il joue au « dur » avec ses jeunes amis ; nous ne nous montrons pas à nos enfants comme nous nous montrons à nos compagnons de club, à nos clients comme à nos employés, et à nos employeurs comme à nos intimes⁴⁸. »

On voit se produire une « séparation des publics » qui est à la fois l'effet et la cause de cette sorte d'engagement de l'acteur dans le rôle qu'il joue ordinairement. Cette séparation des publics lui permet de s'assurer que les personnes devant lesquelles il joue l'un de ses rôles ne sont pas les mêmes que celles devant lesquelles il joue un autre rôle dans un autre décor. On examinera plus loin la séparation des publics en tant que moyen de préserver les impressions produites. On voudrait seulement remarquer ici que, même si des acteurs essayaient de mettre fin à cette séparation et

47. Voir, par exemple, William Kornhauser, « The Negro Union Official : A Study of Sponsorship and Control », *American Journal of Sociology*, LVII, p. 443-52, et Scott Greer, « Situated Pressures and Functional Role of Ethnic Labor Leaders », *Social Forces*, XXXII, p. 41-45.

48. William James, *The Philosophy of William James*, Modern Library ed., New York, Random House, p. 128-29.

à l'illusion qu'elle entretient, les différents publics s'y opposeraient dans bien des cas. Le public, en effet, peut considérer qu'on économise beaucoup de temps et d'énergie en traitant l'acteur en fonction de son seul aspect professionnel, comme s'il était tout ce que son uniforme fait croire qu'il est et rien que cela⁴⁹. L'existence deviendrait intolérable pour certains si tout contact entre deux personnes entraînait le partage des épreuves, des soucis et des secrets personnels. C'est ce qu'illustre l'exemple d'un homme qui, ~~désireux de~~ dîner en toute quiétude, recourrait aux services d'une serveuse de restaurant plutôt qu'à ceux de son épouse.

En second lieu, les acteurs ont tendance à donner l'impression que la représentation habituelle de leur routine ainsi que leurs rapports avec leur public habituel ont une qualité spéciale, réservée à ce seul public. Le caractère routinier de la représentation est estompé (en général l'acteur lui-même ne sait pas exactement à quel point sa représentation est réellement routinisée) et les aspects spontanés de la situation sont mis en relief. On empruntera à une description journalistique l'exemple très net que fournit le médecin en tant qu'acteur :

« ... Il doit feindre de se souvenir. Le malade, conscient de l'importance exceptionnelle des événements qui lui arrivent, se souvient de tout et se complaît à en parler au médecin ; il souffre de « mémoire intégrale ». Le malade ne conçoit pas que le médecin ne se souvienne pas lui aussi, et il serait profondément blessé dans sa vanité si le médecin lui laissait voir qu'il n'a pas retenu, au tout premier rang de ses préoccupations, quelle sorte de cachets il lui a prescrits lors de sa dernière visite, ni combien il fallait en prendre et combien de fois⁵⁰. »

De même, comme le montre une étude qui vient d'être publiée sur les médecins de Chicago, un généraliste qui indique à un malade le nom d'un spécialiste, lui présente ce dernier comme le meilleur qu'on puisse choisir pour des raisons d'ordre technique, alors qu'en réalité le généraliste a peut-être choisi le spécialiste parce que celui-ci a été son condisciple à l'université, ou bien parce qu'ils ont conclu un arrangement pour le partage des honoraires, ou bien parce qu'ils ont passé quelque autre accord bien précis⁵¹. Dans la vie commerciale, cette caractéristique des représentations a été exploitée et

49. Je remercie Warren Peterson pour ces différentes remarques.

50. C. E. M. Joad, « On Doctors », *The New Statesman and Nation*, mars 7, 1953, p. 255-56.

51. David Solomon, *op. cit.*, p. 146.

LA PRÉSENTATION DE SOI

critiquée sous le nom de « service personnel » ; dans d'autres domaines on fait des plaisanteries à propos des manifestations d'« intérêt poli » ou d'« enthousiasme de commande ». On néglige souvent de mentionner que ce phénomène de personnalisation est encouragé par l'acteur jouant le rôle de client, qui s'efforce avec tact de donner l'impression qu'il n'a pas « couru les magasins » pour se faire servir et qu'il n'envisagerait pas d'aller faire ses achats ailleurs. Peut-être est-ce notre faute si notre attention s'est focalisée sur ces caricatures grossières de *gemeinschaft** ; il n'y a guère de représentation, en effet, dans quelque domaine que ce soit, qui ne joue sur les contacts personnels pour amplifier à l'excès le caractère exclusif des échanges entre l'acteur et son public. Par exemple, nous éprouvons une petite déception lorsque nous entendons un ami intime, dont nous pensions jusque-là qu'il nous réservait ses démonstrations spontanées d'affection, parler de façon intime avec un autre de ses amis (surtout si nous ne le connaissons pas). Ce thème est explicitement développé dans un guide américain des bonnes manières datant du dix-neuvième siècle :

« Si vous avez échangé des politesses avec quelqu'un, ou si vous avez employé à son égard une expression de courtoisie déterminée, vous ne devez pas adopter, en sa présence, le même comportement avec une autre personne. Par exemple, si quelqu'un vient chez vous et que vous lui déclarez avec un intérêt chaleureux que vous êtes « heureux de le voir », vos attentions lui feront plaisir et il vous remerciera probablement ; mais, s'il vous entend tenir le même langage à vingt autres personnes, non seulement il s'apercevra que votre courtoisie ne signifie rien, mais encore il éprouvera quelque dépit de s'être laissé abuser⁵². »

LA COHÉRENCE DE L'EXPRESSION.

On a vu que l'acteur peut compter sur son public pour ce qui est d'interpréter des indications mineures comme le signe qu'il se passe quelque chose d'important dans sa représentation. Cette disposition commode comporte une implica-

* *Gemeinschaft* : terme emprunté à la sociologie allemande, qui distinguait (cf. F. Tönnies) la « communauté » (*Gemeinschaft*) où les rapports sont personnels et chaleureux, de la « société » (*Gesellschaft*), où les rapports sont froids et impersonnels.

52. *The Canons of Good Breeding : or the Handbook of the Man of Fashion*, Philadelphie, Lee and Blanchard, 1839, p. 87.

tion fâcheuse. En raison de cette même tendance à interpréter les signes, le public peut se méprendre sur la signification d'une réplique, ou bien il peut donner un sens gênant à des gestes ou des événements accidentels, dus à la maladresse ou au hasard et auxquels l'acteur n'entendait pas conférer de signification particulière. Pour prévenir ces aléas de la communication, les acteurs essaient généralement de se comporter comme s'ils étaient responsables de tout ce qui se produit dans la représentation; aussi cherchent-ils à agir en sorte que les événements mineurs de la représentation — si dépourvus d'importance et d'utilité qu'ils puissent être — se produisent de façon à ne donner aucune impression ou de façon à donner une impression compatible avec la définition globale de la situation. Dans les cas où le public doute secrètement de la réalité qu'on cherche à lui imposer, il a tendance à ne laisser passer aucun des défauts, même minimes de la représentation, et à voir dans chacun d'eux le signe que le spectacle tout entier est mensonger. Mais, en tant qu'observateurs de la vie sociale, nous n'admettons pas aussi facilement que la découverte d'un désaccord insignifiant entre les impressions puisse momentanément troubler, choquer et ébranler dans leur confiance même les publics favorablement disposés. Il arrive que certains de ces accidents mineurs et de ces « maladresses » correspondent si exactement à une impression en contradiction avec celle que donne l'acteur que le public ne peut s'empêcher d'en être frappé et ébranlé dans son adhésion à l'interaction, même s'il peut se rendre compte qu'en dernière analyse l'événement discordant est réellement dépourvu de signification et ne mérite absolument pas d'être pris en considération. Ce qui importe ici, ce n'est pas que la définition momentanée, provoquée par une maladresse, soit en elle-même particulièrement répréhensible, mais c'est plus simplement le fait qu'elle est différente de la définition officielle. Cette différence introduit une divergence extrêmement gênante entre la définition officielle et la réalité, car c'est précisément le propre de la définition officielle d'être la seule possible. On voit, alors, que la logique de modèles mécaniques, d'après laquelle un gain important peut venir compenser une petite perte ou bien un gros poids peut en équilibrer un plus petit ne convient peut-être pas à l'analyse des représentations. Des comparaisons d'ordre artistique conviennent peut-être mieux : elles permettent en effet de comprendre qu'une seule fausse note puisse provoquer une rupture de ton qui affecte la représentation tout entière. Dans notre société, certaines maladresses se produisent dans un si grand nombre de représentations et elles donnent des impres-

sions si incompatibles en général avec les définitions officielles que ces événements inopportuns ont acquis un statut de symboles collectifs. On peut en distinguer grossièrement trois catégories. Tout d'abord, un acteur peut donner accidentellement une impression d'incompétence, d'inconvenance ou d'irrespect en perdant momentanément son contrôle musculaire. Il peut trébucher, tituber, tomber, éructer, bâiller, faire un *lapsus*, se gratter, émettre des flatuosités ou bousculer une autre personne par inadvertance. Ensuite, l'acteur peut agir de telle façon qu'il donne l'impression de s'intéresser trop ou trop peu à l'interaction. Il peut bredouiller, oublier ce qu'il veut dire, se montrer nerveux, prendre un air coupable ou embarrassé ; il peut donner libre cours à d'intempestifs éclats de rire ou de colère, ou à d'autres manifestations d'émotion qui l'empêchent momentanément de participer à l'interaction ; il peut montrer qu'il se sent trop concerné et qu'il prend les choses trop au sérieux, ou au contraire trop peu. Enfin, l'acteur peut laisser sa présentation pâtir d'une direction dramatique inadéquate. Il est possible qu'on n'ait pas mis le décor en ordre, ou qu'on l'ait préparé pour une autre représentation, ou qu'on l'ait dérangé au cours de la représentation. Par suite d'événements imprévus, l'acteur peut ne pas arriver ou ne pas partir au bon moment, ou bien il peut se produire des temps morts gênants pendant l'interaction⁵³.

Les représentations diffèrent évidemment par le soin apporté à l'expression des plus petits détails. Lorsqu'il s'agit de certaines cultures étrangères, on leur reconnaît volontiers un haut degré de cohérence expressive. Marcel Granet, par

53. Une façon de s'accommoder des ruptures involontaires consiste pour les participants à en rire, pour bien montrer que, tout en comprenant ce qu'expriment implicitement ces ruptures, ils ne le prennent néanmoins pas au sérieux. De ce point de vue, on peut trouver, dans l'essai de Bergson sur le rire, la description des différentes façons pour l'acteur de manifester, comme on l'attend de lui, des aptitudes à se mouvoir de façon spécifiquement humaine, ainsi que la description de la tendance du public à attribuer ces aptitudes à l'acteur dès le début de l'interaction et enfin la description des différentes manières dont se produit la rupture de cette projection effective lorsque l'acteur cesse de se mouvoir de façon humaine. De même, on peut considérer, d'un certain point de vue, les études de Freud sur le mot d'esprit et la psychopathologie de la vie quotidienne comme une description des différentes manières pour les acteurs de respecter, conformément à ce que l'on attend d'eux, certaines règles de tact, de modestie et de pudeur, et des différentes manières de jeter le doute sur ces impressions effectives par des étourderies qui amusent le profane mais constituent des symptômes pour le psychanalyste.

exemple, écrit à propos des représentations que les fils donnent aux pères, en Chine :

« Leur belle toilette est en soi un hommage. Leur bonne tenue vaudra comme une offrande de respect. Devant les parents, la gravité s'impose : on évite donc de roter, d'éternuer, de tousser, de bâiller, de se moucher et de cracher. Toute expectoration risquerait de souiller la sainteté paternelle. Laisser apercevoir le côté intérieur des vêtements serait un attentat. Pour témoigner au père qu'on le traite en chef, on doit toujours en sa présence demeurer debout, le regard droit, le corps bien d'aplomb sur les deux jambes, sans jamais oser s'appuyer sur aucun objet, ni se tenir incliné, ou sur un seul pied. C'est ainsi qu'avec la voix humble et douce qui convient à un fidèle, on va, matin et soir, rendre l'hommage. Après quoi l'on attend les ordres⁵⁴. »

De même nous reconnaissons volontiers que, dans notre propre culture, les scènes où de hauts personnages accomplissent des actions importantes du point de vue symbolique, atteignent à une grande cohérence dans les détails. Sir Frederick Ponsonby, ancien officier de la maison du roi, écrit :

« Lorsque je m'occupais d'une réception à la cour, j'étais toujours frappé par l'incongruité de la musique jouée à l'orchestre. Je me résolus à faire ce que je pouvais pour y remédier. La majorité de la maison du roi, parce qu'elle ne goûtait pas du tout la musique, réclamait bruyamment des airs populaires. [...] Je plaidai que ces airs enlevaient toute dignité à la cérémonie. Une présentation à la cour était souvent un grand événement dans la vie d'une dame, mais, si elle passait devant le roi et la reine sur l'air de « Son nez était trop rouge », toute l'impression s'en trouvait gâchée. Je soutins que des menuets et des airs d'autrefois, de la musique d'opéra avec une touche de « mystère », étaient ce qu'il fallait⁵⁵. Je soulevai également la question de la musique jouée par la fanfare de la garde d'honneur lors des remises de décorations, et j'écrivis à ce sujet au capitaine Rogan, le chef de fanfare le plus élevé en grade. Je trouvais regrettable que, pendant que des hommes éminents recevaient l'accolade, dehors la fanfare jouât des chansons comiques. De même, pendant que le ministre de l'intérieur évoquait d'un ton solennel l'acte particulièrement héroïque accompli par un homme qui devait recevoir l'*Albert Medal**, dehors la fanfare jouait un fox-trot qui enlevait toute dignité à la cérémonie. Je suggérai de jouer une musique d'opéra ayant un caractère majestueux, et il fut tout à fait d'accord...⁵⁶. »

54. Marcel Granet, *La Civilisation chinoise*, Paris, La Renaissance du Livre, 1929, p. 387-388.

55. F. Ponsonby, *Recollections of three Reigns*, Londres, Eyre et Spottiswoode, 1951.

* Décoration créée par le prince Albert.

56. F. Ponsonby, *op. cit.*, p. 182-83.

De même, lors des enterrements bourgeois, en Amérique, un conducteur de corbillard, vêtu de noir comme il se doit et posté avec discrétion aux abords du cimetière pendant la cérémonie funèbre, a la possibilité de fumer, mais il risque de choquer et d'irriter la famille du disparu s'il s'avise d'expédier d'une pichenette son mégot dans un buisson, en lui faisant décrire une courbe élégante, au lieu de le laisser tomber avec précaution à ses pieds⁵⁷. La cohérence de la représentation n'est pas une nécessité dans les seules cérémonies solennelles ; dans les conflits de la vie ordinaire, en particulier dans ceux qui opposent des personnes haut placées, chaque protagoniste doit aussi surveiller soigneusement sa propre conduite sous peine de prêter le flanc aux attaques directes de l'adversaire. C'est ainsi que H.E. Dale, examinant les aléas qui se produisent dans le travail des hauts fonctionnaires, remarque :

« On examine de plus près encore [qu'on ne le fait pour les déclarations verbales] les brouillons de lettres officielles : en effet, une affirmation inexacte ou une phrase malheureuse, dans une lettre dont la teneur est par ailleurs parfaitement inoffensive et dont le sujet n'a aucune importance, pourrait couvrir le ministère de confusion si par hasard elle était montée en épingle par l'une des nombreuses personnes qui considèrent l'erreur la plus anodine d'un ministère comme un mets de choix à servir au public. Trois ou quatre années d'une semblable discipline pendant la période de la vie où l'on est encore malléable, entre vingt-quatre et vingt-huit ans, pénètrent définitivement l'esprit et le caractère d'une passion pour les faits précis et les déductions rigoureuses, et d'une méfiance farouche envers les généralités vagues⁵⁸. »

On a tendance à regarder ces situations, qui exigent une grande cohérence de l'expression, comme des cas particuliers, et à ne pas voir que, dans la société anglo-américaine, les représentations ordinaires de la vie quotidienne sont souvent soumises à rude épreuve, et sommées de prouver leur justesse, leur nécessité, leur opportunité et leur bienséance. Peut-être cet aveuglement s'explique-t-il en partie par le fait que, comme acteurs, nous sommes souvent plus conscients des normes que nous aurions dû appliquer dans notre activité, mais que nous n'avons pas appliquées, que des normes que nous appliquons sans nous en rendre compte. En tout cas, des observateurs de la vie sociale ne doivent pas manquer de prendre en considération la dissonance engendrée par un mot mal

57. R.W. Habenstein, *op. cit.*

58. H.E. Dale, *op. cit.*, p. 81.

orthographié ou par le jupon qui dépasse d'une jupe ; ils doivent examiner pourquoi un plombier myope croit nécessaire, pour préserver l'impression de force brutale qui est de rigueur dans sa profession, d'ôter ses lunettes et de les cacher dans sa poche lorsque l'arrivée de la maîtresse de maison transforme son travail en une représentation ; ou bien pourquoi un réparateur de télévision reçoit de son spécialiste en relations publiques le conseil de garder par devers soi les vis qu'il ne parvient pas à replacer dans l'appareil, afin de ne pas produire une mauvaise impression. En d'autres termes, les observateurs doivent être capables de voir que l'impression de réalité donnée par une représentation est une chose délicate, fragile, qui peut voler en éclats au moindre accident.

Cette indispensable cohérence de l'expression fait apparaître une opposition essentielle entre notre moi intime et notre moi social. En tant qu'êtres humains, nous sommes probablement des créatures dont les démarches varient selon l'humeur et l'énergie du moment. Au contraire, en tant que personnages représentés devant un public, nous devons échapper à ces fluctuations. Comme Durkheim l'a montré, nous ne laissons pas nos activités sociales supérieures « à la remorque du corps, comme nos sensations et nos états coenesthésiques⁵⁹ ». Une certaine bureaucratisation de l'esprit permet de compter sur une représentation parfaitement homogène au moment voulu. Comme le montre George Santayana, le processus de socialisation non seulement transfigure, mais encore il stabilise :

« Que nous arborions une mine réjouie ou une mine triste, en l'adoptant et en l'affichant nous déterminons nos traits de caractère dominants. Désormais, aussi longtemps que nous demeurons sous l'emprise de cette conscience de soi, nous ne faisons pas que vivre, nous agissons ; nous composons et nous jouons le personnage de notre choix, nous chaussons le cothurne de la réflexion, nous justifions et idéalisons nos passions, nous nous exhortons à être ce que nous sommes, dévoués ou méprisants ou insoucians ou austères ; nous monologuons (devant un public imaginaire) et nous nous enveloppons avec élégance dans le manteau d'un rôle qui n'appartient qu'à nous. Ainsi drapés, nous sollicitons les applaudissements et nous espérons mourir au milieu d'un silence universel. Nous faisons profession de vivre conformément aux nobles sentiments que nous avons exprimés, comme nous essayons de croire dans la religion que nous professons. Plus nous avons de difficultés, plus nous avons d'ardeur. Derrière nos principes avoués et

59. Voir Emile Durkheim, *Les Formes élémentaires de la vie religieuse*, Paris, Presses Universitaires de France, 1968, p. 389.

nos professions de foi, il nous faut assidûment cacher toutes nos inégalités d'humeur et de conduite, sans être hypocrites pour autant, puisque le personnage que nous avons choisi à dessein est plus authentiquement nous-même que ne l'est le flot de nos rêveries involontaires. Le portrait que nous peignons de la sorte et que nous présentons comme notre véritable personnalité peut bien être exécuté dans la grande manière, avec colonnades et draperies, paysage dans le lointain et doigt pointé sur le globe terrestre ou sur un crâne-de-Yorick-pour-méditation-philosophique ; mais si ce style nous est inhérent et si notre art se confond avec notre vie, plus il transforme son modèle et plus il gagne en profondeur et en vérité. Le buste grossier d'une sculpture archaïque, qui donne à peine forme humaine à un bloc de pierre, exprime une âme de façon beaucoup plus exacte que la mine maussade d'un homme à son réveil ou ses grimaces d'un instant. Quiconque est sûr de sa décision, ou fier de sa fonction, ou inquiet de son devoir, porte un masque tragique. Il délègue son être propre à ce masque et reporte sur lui presque toute sa vanité. Bien qu'il soit encore vivant et soumis, comme tout ce qui existe, au changement qui mine sa propre substance, il a cristallisé son être en une idée, et avec plus de fierté que de tristesse il a fait l'offrande de sa vie sur l'autel des Muses. La connaissance de soi, comme tout art ou toute science, transpose son objet dans un nouveau registre, celui des idées, où il perd ses anciennes dimensions et son ancienne place. La conscience transforme nos habitudes animales en engagements et en devoirs, et nous devenons des « personnes » ou des masques⁶⁰. »

Par l'intermédiaire de la discipline sociale, donc, on peut maintenir en place, du dedans, le masque d'une attitude. Mais, comme le montre Simone de Beauvoir, des attaches directement fixées sur notre corps, les unes cachées, les autres visibles, nous aident à conserver cette attitude :

« Même si chacune s'habille selon sa condition, il y a encore là un jeu. L'artifice comme l'art se situe dans l'imaginaire. Non seulement gaine, soutien-gorge, teintures, maquillages déguisent corps et visage, mais la femme la moins sophistiquée, dès qu'elle est « habillée », ne se propose pas à la perception : elle est comme le tableau, la statue, comme l'acteur sur la scène, un analogon à travers lequel est suggéré un objet absent qui est son personnage mais qu'elle n'est pas. C'est cette confusion avec un objet irréel, nécessaire, parfait comme un héros de roman, comme un portrait ou un buste, qui la flatte ; elle s'efforce de s'aliéner en lui et de s'apparaître ainsi à elle-même pétrifiée, justifiée⁶¹. »

60. George Santayana, *op. cit.*, p. 133-34.

61. Simone de Beauvoir, *Le Deuxième sexe*, II, Paris, Gallimard, 1949, p. 349.

LA REPRÉSENTATION FRAUDULEUSE

On a vu précédemment qu'un public est capable de s'orienter dans une situation quelconque en acceptant de confiance les indices fournis par les acteurs et en les considérant comme de simples signes de quelque chose qui les dépasse ou qui leur est différent. Si la tendance du public à accepter les signes fait courir à l'acteur le risque de ne pas être compris et lui impose une grande vigilance expressive dans toutes ses actions, elle fait également courir au public le risque d'être dupé et de s'égarer ; en effet, rares sont les signes qu'on ne peut utiliser à prouver l'existence de quelque chose qui n'existe pas réellement. Et il est évident que beaucoup d'acteurs ne manquent ni de talent ni de bonnes raisons pour falsifier la représentation des faits. Seuls la honte, un sentiment de culpabilité ou la crainte peuvent les en empêcher.

Pour les membres d'un public, l'impression que l'acteur cherche à donner peut être aussi bien vraie que fausse, sincère que simulée, réelle que factice. Le doute est si répandu que, comme on l'a vu, on accorde souvent une attention particulière à des aspects de la représentation qui ne peuvent se manipuler à volonté, et on se donne ainsi la possibilité de mesurer la crédibilité des aspects de la représentation qui se prêtent le plus à la falsification. Les méthodes de travail scientifiques de la police et les tests projectifs constituent des exemples extrêmes d'application de cette tendance. Et si l'on a des réticences à accorder à un acteur le traitement précis auquel lui donne droit le statut dont il présente certains traits symboliques, on est, en revanche, toujours disposé à ne négliger aucun des défauts de sa cuirasse symbolique pour jeter le doute sur les prétentions qu'il exprime. Quand on parle des gens qui présentent une façade mensongère ou « seulement » une façade, des gens qui dissimulent, trompent et fraudent, on exprime la conscience d'un divorce entre les apparences et la réalité. On désigne aussi la position précaire où se placent les acteurs, car, à n'importe quel moment de leur représentation, un événement peut venir les surprendre et contredire brutalement ce qu'ils ont affirmé en public, leur infligeant ainsi une humiliation dans l'immédiat et leur faisant perdre parfois définitivement leur réputation. On a tendance à croire que, ce qu'un acteur honnête est capable d'éviter, ce sont précisément ces situations terribles engendrées par le fait d'être surpris en flagrant délit de représentation frauduleuse. Cette vue du sens commun ne présente qu'un intérêt limité pour l'analyse.

Parfois, en demandant si une impression est vraie ou fausse, on entend seulement demander si l'acteur a qualité ou non pour donner la représentation en question, et on ne s'intéresse pas principalement à la représentation telle qu'elle se déroule effectivement. Quand on découvre que l'individu à qui l'on a affaire est un imposteur, un fraudeur fieffé, on découvre en même temps qu'il n'avait pas le droit de jouer le rôle qu'il jouait et qu'il n'avait aucun titre au statut affiché. On peut supposer que la représentation de l'imposteur, outre le fait qu'elle n'est pas son expression légitime, pourrait être prise en défaut à d'autres points de vue ; mais souvent on découvre le déguisement de l'imposteur avant d'avoir pu déceler une autre différence entre la représentation falsifiée et la représentation légitime qu'elle imite. Paradoxalement, plus la représentation de l'imposteur se rapproche de la réalité, plus grand est le danger qui nous menace, car, si une représentation est exécutée avec compétence par quelqu'un qui s'avère être un imposteur, ce spectacle peut affaiblir dans notre esprit le lien moral entre le droit légitime de jouer un rôle et l'aptitude à le jouer. D'habiles imitateurs, en reconnaissant dès le début qu'on ne doit pas les prendre au sérieux, semblent nous fournir un moyen de sortir de cette difficulté dans certains cas. La définition sociale de l'imitation, toutefois, n'est pas elle-même quelque chose de très cohérent. Par exemple, alors que l'on considère le fait d'imiter une personne ayant un statut sacré, telle qu'un médecin ou un prêtre, comme une inexcusable faute contre la communication, on s'inquiète souvent beaucoup moins de voir imiter une personne ayant un statut profane, dépourvu de prestige et peu valorisé, comme celui d'un clochard ou d'un manœuvre. Quand nous découvrons que notre partenaire est d'un statut supérieur à ce qu'il nous faisait croire, les bons usages nous invitent à réagir par l'étonnement et la contrariété plutôt que par l'hostilité. La mythologie et les magazines populaires sont pleins d'histoires romanesques dans lesquelles le traître et le héros déguisent tous deux leur véritable identité et sont démasqués au dernier chapitre, où il s'avère que le traître n'est pas de statut supérieur et que le héros n'est pas de statut inférieur. De plus, alors que l'on juge sévèrement les acteurs, tels que les escrocs, qui falsifient sciemment tous les faits les concernant, il arrive en revanche que l'on éprouve de la sympathie pour ceux qui, n'ayant qu'un seul défaut grave, s'efforcent par exemple de cacher qu'ils sont d'anciens forçats, ou qu'ils ont perdu leur virginité, ou qu'ils sont épileptiques, ou qu'ils sont des métis, au lieu de reconnaître leur imperfection et d'essayer de la faire oublier par des procédés honorables. On fait également

une distinction entre le fait d'usurper l'identité de telle ou telle personne concrète, déterminée, que l'on considère habituellement comme une chose inexcusable, et le fait de se prétendre membre de telle ou telle catégorie sociale, que l'on juge moins sévèrement. Souvent aussi on fait une différence entre ceux qui se présentent sous un déguisement pour faire progresser ce qu'ils estiment être les justes revendications d'une collectivité, ou bien ceux qui se déguisent par accident ou par plaisanterie, et ceux qui prennent un déguisement pour en retirer un profit personnel, sur le plan psychologique ou sur le plan matériel. En définitive, du fait que le concept de « statut » n'est pas toujours clairement défini, le concept d'imitation manque lui aussi de précision. Par exemple, il y a beaucoup de statuts dont, de toute évidence, on ne peut garantir officiellement l'authenticité. On peut toujours démontrer que la prétention d'être licencié en droit est fondée ou qu'elle ne l'est pas ; mais la prétention d'être un ami, un croyant sincère ou un mélomane ne peut être que plus ou moins confirmée ou infirmée. Là où il n'existe pas de critères objectifs de compétence et où les praticiens ne sont pas organisés collectivement pour protéger leur activité, un imposteur peut se parer du titre de spécialiste et ne s'attirer rien de plus que des ricanements. L'attitude adoptée à l'égard de l'âge et du sexe illustre par ses variations tous ces facteurs de confusion. Il est répréhensible pour un garçon de quinze ans de prétendre qu'il en a dix-huit pour pouvoir conduire une auto ou boire dans un bar ; mais fréquemment le contexte social fait un devoir à une femme de se faire passer pour plus jeune et plus séduisante physiquement qu'elle ne l'est réellement. Quand on dit que telle ou telle femme n'est pas réellement aussi bien faite qu'elle le paraît et quand on dit que cette même femme n'est pas réellement médecin bien qu'elle en ait l'apparence, on utilise le mot « réellement » dans des acceptions différentes. De plus, les modifications apportées à une façade personnelle peuvent être tenues pour frauduleuses à une certaine époque et apparaître comme purement décoratives quelques années plus tard ; cette différence de point de vue peut se manifester à n'importe quel moment entre un sous-groupe de la société et d'autres sous-groupes. C'est seulement, par exemple, à une époque très récente, que l'on a tenu pour licite de cacher ses cheveux gris au moyen d'une teinture, bien que certaines couches de la population considèrent encore ce procédé comme inadmissible⁶². Il est bon, pense-t-on, que les immigrants imitent la façon de s'habiller et les usages

62. Voir, par exemple, « Tintair », *Fortune*, novembre 1951, p. 102.

des Américains d'origine, mais c'est encore une question très controversée que d'américaniser son nom⁶³ ou son nez⁶⁴.

Abordons sous un autre angle maintenant l'analyse de la représentation frauduleuse. On parle de mensonge « patent », « flagrant », ou cynique lorsqu'on peut avoir la preuve indiscutable que son auteur l'a proféré volontairement, avec la conscience de mentir : par exemple, affirmer que l'on se trouvait à tel endroit à tel moment, alors que ce n'était pas le cas. Certaines formes d'imitation, mais non toutes, impliquent de tels mensonges, mais beaucoup de mensonges semblables n'impliquent aucune imitation. Non seulement les personnes prises en flagrant délit de mensonge perdent la face pour la durée de l'interaction, mais encore leur façade peut en être ruinée, car beaucoup de publics estiment que, si quelqu'un se permet de mentir une seule fois, on ne doit plus jamais lui faire pleinement confiance. Il y a, cependant, beaucoup de « pieux mensonges » : ceux que disent les médecins, les invités en puissance, et bien d'autres, probablement pour ménager leurs interlocuteurs ; mais on ne tient pas ce type de mensonge pour abominable. (Nous reviendrons plus loin sur ces mensonges destinés à protéger autrui plutôt qu'à défendre le moi.) En outre, dans la vie quotidienne, il est généralement possible à l'acteur de créer à dessein à peu près n'importe quelle sorte d'impression fausse en évitant de tomber dans le mensonge caractérisé et inexcusable. Des techniques de communication telles que l'insinuation, l'ambiguïté calculée et le mensonge par omission permettent à leur utilisateur d'avoir tous les bénéfices du mensonge sans, techniquement parlant, en proférer un seul. Les moyens de communication de masse en donnent leur propre illustration et démontrent que, grâce à de judicieux angles de prise de vues et à un habile commentaire, on peut transformer quelques manifestations sporadiques d'intérêt pour une personnalité en vue en un torrent d'admiration frénétique⁶⁵. On a d'ailleurs officiellement reconnu l'existence de certains degrés entre le mensonge et la vérité, et des problèmes épineux qui en résultent. Des orga-

63. Voir, par exemple, H.L. Mencken, *The American Language*, 4th ed., New York, Knopf, 1936, p. 474-525.

64. Voir, par exemple, « Plastic Surgery », *Ebony*, mai 1949, et F.C. Macgregor and B. Schaffner, « Screening Patients for Nasal Plastic Operations : Some Sociological and Psychiatric Considerations », *Psychosomatic Medicine*, XII, p. 277-91.

65. On en trouve une bonne illustration dans une étude relative à l'arrivée de Mac Arthur à la convention nationale républicaine de Chicago, en 1952. Voir K. et G. Lang, « The Unique Perspective of Television and its Effect : A Pilot Study », *American Sociological Review*, XVIII, p. 3-12.

nisations telles que les agences immobilières dressent des codes qui précisent explicitement le degré d'ambiguïté qu'on peut conférer à des impressions, par excès, par défaut et par omission⁶⁶. L'administration anglaise fonctionne apparemment sur des bases identiques :

« La règle sur ce point [il s'agit des « déclarations faites à l'intention du public ou qui risquent d'être publiées »] est simple. On ne peut rien dire qui ne soit vrai ; mais il est aussi peu utile qu'il est parfois peu souhaitable, même dans l'intérêt du public, de donner certains renseignements qui sont vrais ; de plus, on a la possibilité d'arranger les faits considérés dans un ordre commode. Il est surprenant de voir tout ce qu'un rédacteur adroit peut faire à l'intérieur de ces limites. On pourrait dire, cyniquement sans doute mais non sans quelque vérité, qu'à la Chambre des communes la meilleure réponse à une question embarrassante est une réponse brève, qui semble répondre complètement à la question posée, dont on peut prouver, en cas de contestation, que chacun de ses termes est exact, qui ne se prête à aucune demande de « précisions » gênante, et qui en réalité n'apprend strictement rien⁶⁷. »

La loi oppose ses propres subtilités à bien des distinctions subtiles de la vie sociale. Dans la loi américaine, on distingue l'intention, la négligence et la responsabilité proprement dite ; la représentation frauduleuse est tenue pour un acte intentionnel, mais qui peut se réaliser à travers des paroles ou des actions, par le moyen d'une déclaration ambiguë ou d'une vérité qui devient trompeuse si on la prend à la lettre, ou bien en dissimulant des faits ou en empêchant qu'on les découvre⁶⁸. La « réticence * » coupable est considérée différemment selon le domaine concerné, puisqu'il existe un règlement pour les gens qui font de la publicité et un autre règlement pour les avocats-conseils. De plus, la loi tend à considérer qu'

« Une représentation faite en toute bonne foi peut encore pécher par négligence, parce qu'on aura manqué de soin dans l'établissement des faits, ou dans la façon de s'exprimer, ou parce que l'habileté et la compétence indispensables à l'exercice de telle activité ou de telle profession auront fait défaut⁶⁹.

66. Voir, par exemple, E.C. Hughes, *Study of a Secular Institution : The Chicago Real Estate Board*, unpublished Ph. D. Dissertation, University of Chicago, Department of Sociology, 1928, p. 85.

67. H.E. Dale, *op. cit.*, p. 105.

68. Voir William L. Prosser, *Handbook of the Law of Torts*, Hornbook Series, St. Paul, Minn., West Publishing Co., 1941, p. 701-76.

* Terme juridique désignant la dissimulation de certains faits.

69. *Ibid.*, p. 733.

« ... Le fait que le défendeur était désintéressé, qu'il avait les meilleures intentions et qu'il pensait rendre service au plaignant, ne le décharge pas de sa responsabilité pour autant qu'il a eu en fait l'intention de tromper⁷⁰. »

Quand on considère d'autres types de représentation frauduleuse que la franche imitation et le mensonge cynique, la distinction de bon sens entre les impressions vraies et les impressions fausses devient encore moins acceptable. Ce qui est considéré comme l'activité d'un charlatan professionnel à une certaine époque peut devenir, dix ans après, une activité légalement reconnue⁷¹. A l'inverse, dans notre société, certains publics considèrent comme légales des activités que d'autres tiennent pour des escroqueries. Qui plus est, il n'y a guère dans la vie quotidienne d'activité ou de relations sociales légales dont les acteurs ne s'adonnent pas à des pratiques cachées inconciliables avec les impressions données ouvertement. Bien que, dans certaines représentations déterminées, et même dans certains rôles particuliers, l'acteur soit en situation de ne rien devoir cacher, il y a en général, quelque part dans l'ensemble de ses activités, quelque chose qu'il ne peut aborder ouvertement. Plus nombreuses sont les situations qui relèvent du rôle ou de l'ensemble de relations considéré, plus il y a de chances, semble-t-il, que se présentent des occasions de dissimulation. C'est ainsi que, dans les ménages où l'on s'entend bien, on peut s'attendre à ce que chacun des deux conjoints dissimule à l'autre des secrets relatifs aux questions d'argent, aux expériences antérieures au mariage, aux flirts en cours, à certaines habitudes « répréhensibles » ou coûteuses, à des aspirations et à des soucis personnels, au comportement des enfants, aux opinions réelles sur le compte des parents et des amis communs, etc.⁷². Grâce à ces réticences sur des points savamment choisis, il est possible de maintenir dans les rapports sociaux un *statu quo*, avantageux sans avoir besoin d'entendre mécaniquement cet arrangement aux autres domaines de l'existence. Mais la chose la plus importante consiste peut-être, dans le fait que, en donnant une impression trompeuse dans une quelconque routine, on peut mettre en danger l'ensemble des rapports sociaux ou du rôle dont cette routine n'est qu'une partie. En effet, la découverte de faits

70. *Ibid.*, p. 728.

71. Voir Harold D. Mc Dowell, *Osteopathy : A Study of a Semi-orthodox Healing Agency and the Recruitment of its Clientele*, unpublished Masters's thesis, University of Chicago, Department of Sociology, 1951.

72. Voir, par exemple, David Dressler, « What Don't they Tell Each Other », *This Week*, 13 septembre, 1953.

déshonorants pour une personne dans un secteur particulier de son activité jette le doute sur les nombreux secteurs d'activité où elle n'a peut-être rien à cacher. De même, si quelqu'un n'a qu'une seule chose à cacher, et même si le risque d'être découvert n'existe qu'à un moment précis ou dans une phase particulière de la représentation, l'inquiétude de l'acteur peut fort bien s'étendre à la totalité de la représentation.

Dans les pages qui précèdent, on a vu certaines caractéristiques générales des représentations : une activité orientée vers une tâche précise tend à se transformer en une activité orientée vers la communication ; la façade derrière laquelle on présente le rôle peut convenir aussi à d'autres rôles différents, à des degrés divers, en sorte qu'elle risque de ne convenir tout à fait à aucun rôle précis ; l'acteur demeure suffisamment maître de lui-même pour maintenir un consensus temporaire ; il donne une impression idéalisée en mettant certains faits en évidence et en en cachant d'autres ; il maintient la cohérence de l'expression en se gardant des dissonances mineures avec plus de soin que ne le justifierait, de l'avis du public, le but déclaré de sa représentation. On peut regarder toutes ces caractéristiques générales des représentations comme des contraintes interactionnelles qui pèsent sur l'acteur et transforment ses activités en représentations. Au lieu d'exécuter purement et simplement sa tâche et de donner libre cours à ses sentiments, il exprime le fait d'accomplir sa tâche et communique ses sentiments de façon socialement acceptable. En général, donc, la représentation d'une activité diffère dans une certaine mesure de l'activité elle-même et par suite la falsifie inévitablement. Et, puisque l'acteur est obligé de se fier à des signes pour construire une représentation de son activité, l'image qu'il construit, si fidèle qu'elle soit aux faits est exposée aux mêmes ruptures que les impressions. Bien que l'on puisse retenir l'idée du sens commun selon laquelle les apparences peuvent être discréditées par une réalité qui les contredit, il n'y a pas de raison bien souvent pour affirmer que les faits en désaccord avec l'impression considérée constituent une réalité plus réelle que ne l'est la réalité apparente qu'ils contredisent. Un point de vue cynique sur les représentations de la vie quotidienne peut fort bien être aussi partial que le point de vue adopté par l'acteur. Pour beaucoup de questions sociologiques, il n'est peut-être pas même nécessaire de décider ce qui est le plus réel, de l'impression donnée par l'acteur ou de celle qu'il s'efforce de ne pas transmettre au public. L'idée essentielle ici d'un point de vue sociologique, c'est simplement que les impressions données dans les représentations quotidiennes sont exposées à des ruptures. On s'accorde

seulement pour tâche de savoir quelle sorte d'impression de réalité peut détruire l'impression de réalité donnée par une représentation en laissant à d'autres le soin de répondre à la question de savoir ce que la réalité est réellement. La question posée ici « Par quels moyens peut-on discréditer une impression donnée ? » diffère en effet de la question « En quoi l'impression donnée est-elle fausse ? » Comme on l'a déjà mentionné bien que la représentation donnée par des imposteurs et des menteurs soit de toute évidence fausse et diffère à cet égard des représentations ordinaires, en revanche les deux types de représentation se ressemblent par le soin que leurs acteurs doivent apporter à maintenir l'impression qu'ils donnent. Ainsi par exemple, on sait que le code officiel des fonctionnaires anglais⁷³ et des arbitres de base-ball américains⁷⁴ les oblige, non seulement à s'abstenir de faire des « affaires » malhonnêtes, mais encore à s'abstenir de toute activité innocente qui pourrait donner (à tort) l'impression qu'ils se livrent à des affaires douteuses. Qu'un acteur honnête désire exprimer la vérité, ou qu'un acteur malhonnête désire exprimer un mensonge, ils doivent tous deux veiller à mettre du naturel dans leurs représentations au moyen d'expressions appropriées, à en éliminer les expressions qui pourraient discréditer l'impression produite, et prendre garde que le public ne leur prête des significations inattendues⁷⁵. Du fait de ces caractéristiques dramatiques communes, on peut étudier utilement des représentations incontestablement mensongères pour s'instruire sur celles qui sont tout à fait sincères⁷⁶.

LA MYSTIFICATION.

On a vu comment, au cours d'une représentation, certains aspects sont mis en relief et d'autres cachés. Si l'on regarde la perception comme une forme de contact et de communi-

73. H.E. Dale, *op. cit.*, p. 103.

74. Babe Pinelli, *op. cit.*, p. 100.

75. Il faut mentionner une exception à cette ressemblance, encore qu'elle ne contribue guère à rendre les acteurs honnêtes plus dignes de confiance. Comme on l'a déjà vu, les représentations légales courantes tendent à majorer le degré d'originalité d'une routine particulière, alors que les représentations mensongères peuvent accentuer au contraire l'aspect routinier pour endormir les soupçons.

76. Il y a une autre raison de s'intéresser aux représentations et aux façades dont la fausseté est flagrante. En effet, quand on constate que l'on vend de fausses antennes de télévision à des gens qui n'ont pas d'appareil récepteur, des paquets d'étiquette à bagages pour voyage

cation, alors avoir le contrôle de ce que l'on perçoit, c'est avoir le contrôle du contact établi, de même qu'en délimitant et en réglant le spectacle on délimite et on règle le contact. Il y a ici une relation entre l'information et le rituel. Une mauvaise régulation de l'information reçue par le public implique une rupture possible de la définition de la situation ; une mauvaise régulation du contact implique une contamination rituelle possible de l'acteur. C'est une idée largement répandue que les restrictions apportées au contact, le maintien d'une distance sociale, fournissent un moyen d'engendrer et d'entretenir la crainte dans le public — un moyen, comme l'a dit Kenneth Burke, de maintenir le public en état de mystification par rapport à l'acteur. Les propos de Charles Cooley peuvent servir d'illustration :

« Jusqu'à quel point il est possible à un homme d'imposer aux autres une fausse idée de lui-même, cela dépend d'une foule de conditions. Comme on l'a déjà montré, l'individu lui-même peut n'être qu'un simple accessoire sans aucun rapport précis avec l'idée qu'on a de lui, celle-ci étant un produit autonome de l'imagination. Cette éventualité ne se présente guère, sauf là où il n'y a pas de contact immédiat entre le chef et le subordonné, ce qui explique en partie pourquoi l'autorité, en particulier si elle dissimule une faiblesse personnelle intrinsèque, a toujours tendance à s'entourer de certaines formes et d'un mystère artificiel, qui ont pour but d'empêcher un contact familier et qui donnent ainsi à l'imagination l'occasion d'idéaliser. [...] Dans l'armée et dans la marine, par exemple, la discipline reconnaît très explicitement la nécessité de ces formes qui séparent le supérieur de l'inférieur et contribuent ainsi à conférer au premier un pouvoir indiscutable. De la même façon, comme le remarque le professeur Ross dans son étude sur le *Social Control*, les hommes du monde usent volontiers des bonnes manières comme d'un moyen de déguisement personnel qui a pour but, entre autres, de leur conserver une sorte d'ascendant sur les gens simples⁷⁷. »

Ponsonby, en conseillant le roi de Norvège, formule la même théorie :

« Un soir, le roi Haakon me parla de ses difficultés en face des tendances républicaines de l'opposition et me dit combien

à l'étranger à des gens qui n'ont jamais quitté leur maison, et des enjoliveurs de roue à des automobilistes qui ont des voitures ordinaires, on a la preuve éclatante que la fonction de certains objets présumés utilitaires est de faire impression. Mais quand on étudie la réalité elle-même, c'est-à-dire les gens qui ont des antennes réelles et des postes réels, etc., il est peut-être difficile, dans beaucoup de cas, de démontrer de façon concluante que des comportements prétendus spontanés ou utilitaires ont pour fonction de faire impression.

77. Charles Cooley, *op. cit.*, p. 351.

il devait être prudent par conséquent dans tout ce qu'il faisait et disait. Il projetait, disait-il, d'aller autant que possible dans le peuple et il pensait que ce serait un geste populaire si, au lieu de se déplacer en auto, lui et la reine Maud prenaient le tramway. Je lui dis franchement que je regardais ce projet comme une grave erreur, car la familiarité alimente le mépris. En qualité d'officier de marine, il savait bien que le commandant d'un navire ne prenait jamais ses repas avec les autres officiers et qu'il restait tout seul. C'était, de toute évidence, pour interdire toute familiarité avec eux. Je lui dis qu'il devait monter sur un piédestal et y rester. Il pourrait alors en descendre de temps en temps sans préjudice. Le peuple voulait non pas un roi qui fût un camarade mais quelque chose de nébuleux comme l'oracle de Delphes. La royauté était réellement la création de chaque cerveau individuel. Tout homme aimait penser à ce qu'il ferait s'il était le roi. Le peuple investissait le monarque de toutes les vertus et de tous les talents concevables. Il ne manquerait pas d'être déçu, par conséquent, s'il le voyait se déplacer comme un homme de la rue⁷⁸. »

La conclusion logique de ce genre de théorie, qu'elle soit exacte ou non, c'est d'interdire au public de regarder si peu que ce soit l'acteur ; et lorsqu'il est arrivé qu'un acteur prétende posséder des pouvoirs et des qualités célestes, cette conclusion logique semble bien avoir été mise en application. Bien entendu, lorsqu'il s'agit de maintenir une distance sociale, le public lui-même y contribue souvent en agissant de façon respectueuse et avec une considération craintive pour le caractère sacré prêté à l'acteur. Comme le dit Georg Simmel,

« Une sphère idéale entoure chaque être humain. Quoiqu'elle varie en volume dans les différentes directions et selon la personne avec qui on est en relation, on ne peut pénétrer cette sphère, sous peine de détruire du même coup la personnalité de l'individu. L'« honneur » d'une personne forme autour d'elle une sphère de ce genre. Une façon de parler très saisissante désigne une insulte à l'honneur de quelqu'un par l'expression « lui marcher sur les pieds » : le rayon de cette sphère indique la limite qu'une autre personne ne peut dépasser sans qu'il y ait atteinte à l'honneur⁷⁹. »

Emile Durkheim fait une remarque semblable :

« La personnalité humaine est chose sacrée ; on n'ose la violer, on se tient à distance de l'enceinte de la personne, en même temps que, le bien par excellence, c'est la communion avec autrui⁸⁰. »

78. Sir Frederick Ponsonby, *op. cit.*, p. 277.

79. *The Sociology of Georg Simmel*, Kurt H. Wolff, ed., Glencoe, III, The Free Press, 1950, p. 321.

80. Emile Durkheim, *Sociologie et philosophie*, Paris, Alcan, 1924, p. 51.

Il faut dire nettement, en contradiction avec les conclusions tirées des remarques de Charles Cooley, que la crainte et la distance sociale se manifestent aussi bien sinon aussi fortement envers des acteurs de statut égal ou inférieur qu'envers des acteurs de statut supérieur. Quelle que soit la fonction, pour le public, des interdictions qu'on lui oppose, elles permettent à l'acteur d'avoir les coudées franches pour fabriquer l'impression de son choix et elles lui permettent de remplir, pour son propre bénéfice ou pour celui du public, une fonction de protection ou de menace qu'un examen attentif réduirait en fait à néant.

Les sujets que le public évite par respect pour l'acteur sont ceux-là mêmes qui rendraient l'acteur honteux s'ils venaient à être dévoilés. Comme l'a noté Kurt Riezler, on a donc un diptyque social fondamental, avec d'un côté le respect et de l'autre la honte⁸¹. Le public pressent des mystères et des pouvoirs secrets derrière la représentation, et l'acteur a l'intuition que ses secrets les plus importants sont dérisoires. Comme le montrent d'innombrables contes populaires et d'innombrables rites d'initiation, le véritable secret caché derrière le mystère, c'est souvent qu'en réalité il n'y a pas de mystère ; le vrai problème, c'est d'empêcher le public de le savoir aussi.

RÉALITÉ ET SIMULATION

Dans la culture anglo-américaine, il semble que l'on conçoive le comportement d'après deux modèles communément admis : la représentation véritable, sincère, honnête ; et la représentation mensongère que des faussaires consommés agencent à l'intention du public, qu'elle soit destinée à ne pas être prise au sérieux comme c'est le cas pour le travail des comédiens de théâtre, ou au contraire à être prise au sérieux comme c'est le cas pour les escrocs. On a tendance à regarder les représentations véritables comme quelque chose de totalement intentionnel, qui serait le produit involontaire d'une réponse spontanée de l'acteur à la situation. Quant aux représentations simulées, on tend à les regarder comme un assemblage minutieux d'éléments faux puisqu'il n'existe aucune réalité pour

81. Kurt Riezler, « Comment on the Social Psychology of Shame », *American Journal of Sociology*, XLVIII, p. 462.

laquelle les éléments du comportement pourraient constituer une réponse directe. Il convient maintenant de remarquer que cette conception dualiste peut servir d'idéologie aux acteurs honnêtes et donner de la vigueur à leur spectacle, mais qu'elle constitue une piètre analyse.

Pour commencer, il faut dire qu'il y a beaucoup de gens qui croient sincèrement que la définition de la situation projetée habituellement est la réalité véritable. Dans cet exposé, on ne se propose pas d'examiner leur importance dans la population, mais plutôt la relation structurale de leur sincérité avec les représentations qu'ils donnent. Si une représentation doit avoir lieu, les témoins dans leur majorité doivent croire à la sincérité des acteurs. Telle est la place de la sincérité dans la structure du drame. Les acteurs peuvent être sincères — ou être insincères tout en étant sincèrement convaincus de leur propre sincérité —, mais il n'est pas nécessaire de croire sincèrement à son rôle pour le jouer de façon convaincante. Il n'y a sans doute pas beaucoup de cuisiniers français qui soient en réalité des espions russes, et peut-être n'y a-t-il pas beaucoup de femmes qui jouent le rôle d'épouse avec un homme et de maîtresse avec un autre ; mais cette duplicité existe et souvent elle se maintient avec succès pendant de longues périodes. On voit par là que, bien que les gens soient en général ce qu'ils ont l'apparence d'être, leur apparence pourrait bien, néanmoins, avoir été habilement arrangée. Il y a donc, entre les apparences et la réalité, une corrélation statistique et non pas une relation de nécessité. En fait, étant donné les dangers imprévisibles qui menacent une représentation et la nécessité (qu'on examinera plus loin) de rester solidaire des autres acteurs et de maintenir une certaine distance par rapport aux spectateurs, on peut à certains moments compromettre sa représentation si on n'est pas capable de se débarrasser de l'idée qu'on se fait de la réalité. Il est possible de mener certaines représentations à bon terme par des procédés parfaitement malhonnêtes, et d'autres au contraire en toute honnêteté ; mais d'une façon générale pour les représentations, ces solutions extrêmes ne sont ni l'une ni l'autre indispensables et sont peut-être même à déconseiller d'un point de vue dramaturgique. Ce qu'il faut bien voir ici, c'est qu'une représentation honnête, sincère, sérieuse, est moins solidement reliée au monde réel qu'on pourrait le croire à première vue. Et cette conclusion se confirme si l'on considère de nouveau l'écart habituellement admis entre les représentations vraiment honnêtes et les représentations entièrement simulées. A ce sujet, prenons par exemple le fait de jouer sur une scène de théâtre, qui constitue un phénomène frappant.

Cela demande un réel talent, un long apprentissage et un grand sens psychologique, de devenir comédien de théâtre. Mais ce fait ne doit pas nous empêcher d'en voir un autre, à savoir que presque n'importe qui est capable d'apprendre rapidement le texte d'un rôle, assez bien pour donner à un public bienveillant le sentiment que ce que l'on est en train de simuler devant lui est réel. Et il en est ainsi, semble-t-il, parce que les relations sociales ordinaires sont elle-mêmes combinées à la façon d'un spectacle théâtral, par l'échange d'actions, de réactions et de répliques théâtralement accentuées. Un scénario, même si on le confie à des acteurs inexpérimentés, peut prendre vie parce que la vie elle-même est quelque chose qui se déroule de façon théâtrale. Le monde entier, cela va de soi, n'est pas un théâtre, mais il n'est pas facile de définir ce par quoi il s'en distingue. A cet égard, l'usage récent du « psychodrame » comme technique thérapeutique fournit encore une illustration. Dans ces représentations mises en scène d'un point de vue psychiatrique, non seulement les malades jouent des rôles avec efficacité, mais encore ils ne recourent pour cela à aucun texte. Ils utilisent leur propre passé sous une forme qui leur permet d'en donner une récapitulation de nature théâtrale. Il est évident qu'un rôle précédemment joué avec sincérité et avec sérieux laisse l'acteur à même d'en donner ultérieurement une représentation simulée. De surcroît, les rôles que des partenaires importants jouèrent à son intention semblent également pouvoir lui être utiles, en lui permettant de passer du personnage qu'il était aux personnages que les autres étaient pour lui. Cette aptitude à changer de rôle lorsque c'est nécessaire n'a rien pour étonner. En effet, en apprenant à jouer nos rôles dans la vie réelle, nous réglons nos propres productions grâce au fait que, sans en être bien conscients, nous commençons à nous familiariser avec la routine de ceux à qui nous nous adressons. Et, lorsque nous finissons par être capables d'exécuter correctement une véritable routine, nous pouvons le faire en partie grâce à une « socialisation anticipatrice »⁸², qui tient à ce que nous avons déjà, au cours de notre apprentissage, expérimenté la réalité qui est précisément en train de devenir réelle pour nous. Quand quelqu'un change effectivement de position dans la société et doit jouer un nouveau rôle, on ne lui indique certainement pas dans tous les détails comment il doit se conduire, et la réalité de sa nouvelle situation n'est certainement pas d'emblée contraignante au point de déterminer sa conduite sans qu'il ait besoin

82. Voir R.K. Merton, *Eléments de théorie et de méthode sociologique*, trad. et adapt. par H. Mendras, Paris, Plon, 1965, p. 227.

d'y réfléchir davantage. D'ordinaire, il ne reçoit que quelques indications, suggestions et directives pour sa mise en scène, et il est admis qu'il possède déjà dans son répertoire un grand nombre de bribes de représentations qui lui seront nécessaires dans son nouveau décor. L'acteur a déjà une bonne idée de ce à quoi ressemble la modestie, ou la déférence, ou l'indignation vertueuse, et il peut se permettre de jouer ces bouts de rôle lorsque c'est nécessaire. Il peut même être capable de jouer le rôle d'un sujet en état d'hypnose⁸³ ou de commettre un crime « sous la contrainte »⁸⁴ en s'appuyant sur des modèles avec lesquels il est déjà familiarisé. Une représentation théâtrale ou la mise au point d'une escroquerie exige un scénario intégral du contenu verbal du rôle ; mais l'immense partie de la représentation qui recourt à « l'expression indirecte » n'est souvent déterminée que par quelques directives succinctes. On peut s'attendre à ce que l'acteur qui cherche à faire illusion sache déjà bien des choses en ce qui concerne la façon d'utiliser sa voix, son visage et son corps, encore qu'il lui soit très difficile peut-être — ainsi qu'à toute personne qui le dirige — de formuler verbalement de façon détaillée ce type de savoir. En cela, sa situation se rapproche de la situation de l'homme ordinaire, qui agit sans déguiser. La socialisation peut ne pas comporter un apprentissage aussi minutieux des nombreux détails propres à un rôle précis. On aurait rarement assez de temps ou d'énergie pour cela. Ce qui semble être exigé de l'acteur, c'est qu'il apprenne suffisamment de bouts de rôle pour être capable d'« improviser » et de se tirer plus ou moins bien d'affaire, quelque rôle qui lui échoie. Les représentations normales de la vie quotidienne ne sont pas « interprétées » ou « mises en scène » au sens où l'acteur connaîtrait d'avance exactement ce qu'il va faire, et le ferait uniquement à cause de l'effet que cela peut avoir. Celles de ses expressions que l'on considère comme indirectes lui « échappent » tout particulièrement⁸⁵. Mais, tout comme dans le cas des acteurs moins honnêtes, l'impossibilité pour l'acteur normal de prévoir les mouvements de ses yeux et de son corps ne signifie pas qu'il ne s'exprime pas par ces procédés d'une façon théâ-

83. Ce point de vue sur l'hypnose est adroitement présenté par T.R. Sarbin, « Contributions to Role — Taking Theory. I : Hypnotic Behavior », *Psychological Review*, 57, p. 255-70.

84. Voir D.R. Cressey, « The Differential Association Theory and Compulsive Crimes », *Journal of Criminal Law, Criminology and Police Science*, 45, p. 29-40.

85. Cette idée est tirée de T.R. Sarbin, « Role Theory », in Gardner Lindzey, *Handbook of Social Psychology*, Cambridge, Addison-Wesley, 1954, vol. I, p. 235-36.

trale et qui préexiste dans son répertoire. En bref, il nous est plus facile d'agir que de savoir exactement comment nous agissons. Quand on voit à la télévision un catcheur se jeter sur son adversaire, l'empoigner brutalement et lui montrer les dents, on comprend sans aucune difficulté que, malgré ce furieux assaut, il se borne à jouer au « méchant », tout en sachant bien que ce n'est qu'un jeu ; on sait pertinemment que dans un autre match il peut fort bien avoir l'autre rôle, celui du catcheur loyal, et le jouer avec une verve et une compétence égales. Mais on semble voir plus difficilement que, si des détails tels que le nombre et la nature des chutes peuvent être fixés à l'avance, le détail des expressions et des mouvements utilisés ne provient pas d'un scénario, mais est commandé par des signes conventionnels que les catcheurs échangent de temps en temps sans beaucoup calculer ni réfléchir. De même, il est intéressant de savoir que les individus qui, dans les Antilles, deviennent des « chevaux » * c'est-à-dire sont possédés par un esprit vaudou⁸⁶, sont capables de fournir une description correcte des divinités qui sont entrées en elles grâce « aux connaissances et aux souvenirs accumulés au cours de leur vie en fréquentant les congrégations culturelles »⁸⁷ : la personne possédée entretient précisément la relation sociale adéquate avec ceux qui la regardent et la possession se produit juste au bon moment dans le cours de la cérémonie, le possédé remplissant ses obligations rituelles jusqu'à ce qu'il participe à une sorte de comédie burlesque avec ceux qui sont possédés à ce moment-là par d'autres esprits. Mais malgré cette structuration du rôle de cheval par le contexte, les participants du culte n'en continuent pas moins à croire que la possession est une réalité et que les gens sont possédés au hasard, par des divinités qu'ils ne peuvent pas choisir. Et lorsqu'on observe une jeune bourgeoise américaine qui joue à l'idiote pour faire plaisir à son petit ami, on peut déceler des traits de ruse et de simulation dans son comportement. Pourtant, tout comme elle-même et son soupirant, on admet comme un fait indépendant du rôle qu'elle joue que cette actrice *est bien* une jeune bourgeoise américaine. On néglige pourtant ici la plus grande partie de la représentation. C'est un lieu commun de dire que des groupes sociaux différents expriment de façon différente des attributs

* Dans les cérémonies du culte vaudou, le possédé est censé être devenu la monture, le cheval, du dieu qui s'est emparé de lui.

86. Voir, par exemple, Alfred Métraux, « La Comédie rituelle dans la possession », *Diogenes*, 11, 1955, pp. 18-36.

87. *Ibid.*, p. 34.

tels que l'âge, le sexe, la résidence et le statut de classe, et que dans chaque cas ces attributs constituent un matériau brut qui est ensuite façonné par la constellation complexe des différents modes de comportement, propre à chaque culture. Dans ces conditions, *être réellement* un certain type de personne, ce n'est pas se borner à posséder les attributs requis, c'est aussi adopter les normes de la conduite et de l'apparence que le groupe social y associe. La facilité avec laquelle les acteurs mènent à bien, sans avoir besoin d'y réfléchir, et, malgré tout, de façon conséquente, ces routines conformes aux normes, signifie non pas qu'il n'y a pas eu de représentation mais tout simplement que les participants ne se sont pas rendu compte qu'il y en avait une. Un statut, une position, une situation sociale ne sont pas des choses matérielles que l'on puisse posséder et donc exhiber. Ce sont des modèles pour une conduite appropriée, cohérente, élégante, et bien articulée. Exécutés avec aisance ou avec maladresse, consciemment ou non, de bonne foi ou par hypocrisie, ces modèles constituent néanmoins quelque chose qui demande à être actualisé et qu'il faut réaliser. Jean-Paul Sartre nous propose ici une bonne illustration :

« Considérons ce garçon de café. Il a le geste vif et appuyé, un peu trop précis, un peu trop rapide, il vient vers les consommateurs d'un pas un peu trop vif, il s'incline avec un peu trop d'empressement, sa voix, ses yeux expriment un intérêt un peu trop plein de sollicitude pour la commande du client, enfin le voilà qui revient, en essayant d'imiter dans sa démarche la rigueur inflexible d'on ne sait quel automate, tout en portant son plateau avec une sorte de témérité de funambule, en le mettant dans un équilibre perpétuellement instable et perpétuellement rompu, qu'il rétablit perpétuellement d'un mouvement léger du bras et de la main. Toute sa conduite nous semble un jeu. Il s'applique à enchaîner ses mouvements comme s'ils étaient des mécanismes se commandant les uns les autres, sa mimique et sa voix même semblent des mécanismes ; il se donne la prestesse et la rapidité impitoyable des choses. Il joue, il s'amuse. Mais à quoi donc joue-t-il ? Il ne faut pas l'observer longtemps pour s'en rendre compte : il joue à *être* garçon de café. Il n'y a rien là qui puisse nous surprendre : le jeu est une sorte de repérage et d'investigation. L'enfant joue avec son corps pour l'explorer, pour en dresser l'inventaire ; le garçon de café joue avec sa condition pour la *réaliser*. Cette obligation ne diffère pas de celle qui s'impose à tous les commerçants ; leur condition est toute de cérémonie, le public réclame d'eux qu'ils la réalisent comme une cérémonie, il y a la danse de l'épicier, du tailleur, du commissaire-priseur, par quoi ils s'efforcent de persuader à leur clientèle qu'ils ne sont rien d'autre qu'un épicier, qu'un commissaire-priseur, qu'un tailleur. Un épicier qui rêve est offensant pour l'acheteur, parce qu'il n'est plus tout à fait un épicier. La politesse exige qu'il se contienne dans sa fonction d'épicier, comme le soldat au

garde-à-vous se fait chose-soldat avec un regard direct mais qui ne voit point, qui n'est plus fait pour voir, puisque c'est le règlement et non l'intérêt du moment qui détermine le point qu'il doit fixer (le regard « fixé à dix pas »). Voilà bien des précautions pour emprisonner l'homme dans ce qu'il est. Comme si nous vivions dans la crainte perpétuelle qu'il n'y échappe, qu'il ne déborde et n'élude tout à coup sa condition⁸⁸. »

88. Jean-Paul Sartre, *op. cit.*

chapitre 2

les équipes

Il est tentant de croire, lorsque l'on considère une représentation, que son contenu n'est rien d'autre qu'un prolongement, sur le plan de l'expression, du personnage de l'acteur, et de considérer la fonction de la représentation sous cet angle personnel. C'est là un point de vue limité qui peut dissimuler les fonctions différentes que remplit la représentation dans l'ensemble de l'interaction.

Tout d'abord, dans nombre de cas, la représentation sert à exprimer les caractéristiques de la tâche exécutée plutôt que celles de l'acteur. Ainsi on peut constater que le personnel de service, tant dans les professions libérales que dans l'administration, le commerce ou l'artisanat, assortit son comportement de mouvements qui expriment la compétence et la probité. Mais, quoi qu'elle puisse nous apprendre au sujet de ces acteurs, cette manière d'agir a, la plupart du temps, essentiellement pour but d'offrir une définition favorable du service ou du produit qu'ils fournissent. En outre, bien souvent, l'acteur utilise une façade personnelle déterminée non pas tant parce qu'elle lui permet de se présenter sous l'apparence de son choix que parce que son apparence et ses manières peuvent contribuer à une scène de plus grande envergure. On comprend ainsi qu'en milieu urbain les jeunes filles dotées d'une bonne présentation et d'un bon accent soient sélectionnées pour occuper un emploi d'hôtesse d'accueil, dans lequel elles peuvent présenter une façade aussi utile pour l'organisation qui les emploie que pour elles-mêmes. Mais, et c'est là l'essentiel, la définition de la situation projetée par un participant déterminé fait, le plus souvent, intégralement partie d'une projection réalisée et entretenue par la coopération intime de plusieurs participants. Par exemple, dans un hôpital, les deux médecins de l'équipe médicale peuvent exiger de l'interne, à titre d'exercice, qu'il parcoure le diagramme d'un malade en commentant chacune des données enregistrées. L'interne peut ne pas savoir que son sentiment d'incompé-

tence relative provient en partie de ce que l'équipe a étudié le diagramme la veille. Mais il est absolument impossible qu'il sache que ce sentiment est renforcé par le fait que les deux médecins se sont partagé la préparation du diagramme¹. Ce type de connivence permet aux médecins de l'équipe de faire une belle démonstration de leur savoir devant l'interne, pourvu que chacun d'entre eux puisse prendre le relais au bon moment.

Il est fréquent aussi que chaque membre d'une troupe d'acteurs soit obligé de se montrer sous un jour différent pour que l'équipe produise un effet global satisfaisant. Lorsque, par exemple, un ménage donne un dîner officiel, il faut que l'équipe de travail comporte quelqu'un en uniforme ou en livrée. Celui qui joue ce rôle doit se conformer à la définition sociale d'un domestique. Du même coup, la personne qui tient le rôle de maîtresse de maison doit conformer son apparence et ses manières à la définition sociale d'une personne qui juge naturel d'avoir des domestiques à son service. Ainsi, dans l'hôtel touristique étudié par l'auteur (qu'on nommera le *Shetland Hotel*), la perception qu'on avait du caractère bourgeois du service était entretenue par la direction, qui se réservait les rôles de maître et de maîtresse de maison bourgeoise, assignant à ses employés ceux de domestiques — alors que, par rapport à la structure locale des classes, les jeunes filles qui jouaient le rôle de servantes étaient d'un statut légèrement supérieur à celui de leurs patrons. Même en l'absence des clients de l'hôtel, les servantes ne toléraient pas les plaisanteries relatives à la différence de statut entre servante et maîtresse. On peut prendre un autre exemple dans la vie familiale bourgeoise. Quand, dans notre société, des époux sont réunis pour passer la soirée avec des amis de fraîche date, la femme tend à accorder à la volonté et à l'opinion de son mari plus de respect et de soumission qu'elle ne se soucierait de le faire seule avec lui ou en présence de vieux amis. En adoptant un rôle respectueux, elle permet à son mari de prendre un rôle dominateur ; ainsi, lorsque chaque membre du couple joue son rôle particulier, la cellule conjugale, en tant que telle, peut produire l'impression que le nouveau public attend d'elle. L'étiquette qui régit les relations entre les races dans le Sud fournit un autre exemple : Charles Johnson observe qu'un Noir a la possibilité, lorsqu'il y a peu d'autres Blancs dans les parages, d'appeler un camarade de travail blanc par son prénom, mais qu'il doit recommencer à l'appeler « mon-

1. Etude inédite de l'auteur sur un service hospitalier.

sieur » dès que surviennent d'autres Blancs². Les usages en cours dans les milieux d'affaires en fournissent un exemple analogue :

« En présence d'étrangers, il est encore plus important de maintenir un brin de politesse cérémonieuse. Vous pouvez appeler votre secrétaire « Mary » et votre associé « Joe » toute la journée, mais quand un étranger vient dans votre bureau, vous devez vous adresser à vos compagnons comme vous voudriez que l'étranger s'adressât à eux : Mademoiselle ou Monsieur. Vous pouvez échanger des plaisanteries rituelles avec la standardiste mais vous devez vous en abstenir lorsque vous téléphonez en présence d'un étranger³. »

« Elle (votre secrétaire) désire qu'on l'appelle Mademoiselle ou Madame devant des étrangers ; du moins elle n'aimerait pas que votre « Mary » incite quelqu'un d'autre à s'adresser à elle avec la même familiarité⁴. »

Le terme « équipe de représentation » ou, plus brièvement, « équipe », désignera tout ensemble de personnes coopérant à la mise en scène d'une routine particulière. Prendre la représentation individuelle comme référence fondamentale et s'intéresser à deux niveaux de réalité — à savoir l'acteur et sa représentation d'une part, l'ensemble des participants et l'interaction comme un tout d'autre part — constituait une perspective suffisante s'agissant d'étudier certains types d'interaction et certains de leurs aspects ; tout ce qui n'entrait pas dans ce cadre pouvait être traité comme un cas plus complexe susceptible d'y être ramené. Par exemple, la coopération entre deux acteurs dont chacun était ostensiblement occupé à donner sa propre représentation particulière pouvait s'analyser comme un certain type de complicité ou d'« arrangement » sans rien changer au cadre de référence fondamental. Cependant, dans l'étude de certaines organisations sociales, la coopération de certains participants semble avoir trop d'ampleur pour pouvoir être traitée comme une pure et simple variation sur un thème déjà connu. Que les membres d'une équipe donnent des représentations individuelles identiques ou qu'ils donnent des représentations différentes mais accordées les unes aux autres et complémentaires, dans chaque cas se produit une impression d'équipe que l'on peut sans inconvénient traiter comme un fait en soi, c'est-à-dire comme un troisième niveau de réalité situé entre la représentation individuelle d'une part et l'interaction globale de tous les participants d'autre part. Bien plus, l'équipe et la représentation d'équipe constituent

2. Charles S. Johnson, *op. cit.*, p. 137-38.

3. *Esquire Etiquette*, Philadelphie, Lippincott, 1953, p. 6.

4. *Ibid.*, p. 15.

la meilleure référence de base, lorsqu'on s'attache particulièrement à l'étude de la maîtrise des impressions, à celle des événements imprévus qui se produisent pendant le développement d'une impression, et à celle des techniques permettant de remédier à ces accidents⁵. Etant donné ce point de référence, il est possible de faire rentrer les situations telles que l'interaction entre deux personnes dans le cadre précédent, en décrivant ces situations comme des interactions entre deux équipes dont chacune ne comporte qu'un seul membre. On pourrait même dire, en toute logique, qu'un public convenablement impressionné par un décor social déterminé dans lequel ne se trouverait personne d'autre serait un public assistant à une représentation donnée par une équipe ne comportant aucun membre. Le concept d'équipe permet ainsi d'analyser les représentations données aussi bien par un acteur que par plusieurs. En outre, il englobe également le cas de l'acteur qui, comme on l'a vu plus haut, se laisse prendre à son propre jeu et parvient à se convaincre, sur le moment, que l'impression de réalité qu'il donne est la seule et unique réalité. Si, dans ce cas, l'acteur en arrive à être son propre public, à être tout à la fois acteur et spectateur du même spectacle, c'est sans doute qu'il intériorise et assimile les normes qu'il s'efforce de maintenir en présence d'autrui, à tel point que sa conscience l'oblige à agir d'une façon socialement acceptable. A titre d'acteur, l'individu a été contraint de se cacher à lui-même en tant que public les faits inavouables qu'il a appris sur sa représentation ; en d'autres termes, il y a des choses qu'il sait, ou qu'il a sues, mais qu'il n'est pas en mesure de se raconter à lui-même. Cette manœuvre compliquée d'auto-duperie se produit constamment ; les psychanalystes ont, sous la rubrique du refoulement et de la dissociation, fourni un bel ensemble de données de cet ordre⁶. Peut-être tient-on ici une des causes

5. J'emprunte l'usage de l'équipe comme unité fondamentale (par opposition à l'acteur individuel) à John von Neumann, *op. cit.*, p. 53 tout particulièrement, où le bridge est analysé comme un jeu opposant deux joueurs dont chacun, à certains égards, comporte deux partenaires distincts pour faire la partie.

6. Dans la perspective individualiste, on a tendance à traiter les phénomènes d'auto-duperie et d'insincérité comme des faiblesses caractérielles qui naissent du plus profond de la personnalité individuelle. Il serait préférable de pratiquer l'analyse en allant de l'extérieur de l'individu vers l'intérieur plutôt que l'inverse. On peut dire que le point de départ des analyses ultérieures est constitué par un acteur individuel qui tend à maintenir une définition de la situation devant un public. Cet individu devient automatiquement insincère lorsque, respectant l'obligation de maintenir un consensus temporaire, il participe à des rôles différents ou remplit un rôle donné devant des publics

de ce que l'on a appelé l' « auto-distanciation », c'est-à-dire de ce processus qui conduit une personne à se sentir étrangère à elle-même⁷.

Quand un acteur gouverne son activité privée conformément à des normes morales qu'il a intériorisées, il peut associer ces normes à un groupe de référence déterminé et soumettre ainsi son activité à un public non présent. L'acteur peut également maintenir en privé des normes de conduite auxquelles il ne croit pas personnellement parce qu'il est profondément convaincu de la présence d'un public invisible capable de punir les écarts de conduite. En d'autres termes, il est possible à un acteur d'être son propre public ou encore d'imaginer la présence d'un public. On voit, dans tous ces cas, la différence introduite par l'analyse entre le concept d'équipe et celui d'acteur individuel. Ces remarques nous permettent d'aller plus loin et de voir qu'une équipe elle-même peut donner une représentation à un public qui n'assiste pas physiquement au spectacle. C'est ainsi que, dans certains hôpitaux psychiatriques américains, les malades décédés dont le corps n'a pas été réclamé par la famille peuvent recevoir des funérailles relativement décentes organisées par l'hôpital. Il ne fait pas de doute que ces dispositions contribuent à assurer le maintien d'un minimum d'humanité à l'intérieur d'un décor où les facteurs de régression et l'ignorance du monde extérieur peuvent menacer ces règles élémentaires d'humanité. En tout cas, chaque fois que la famille ne se manifeste pas, l'aumônier de l'hôpital, l'ordonnateur des pompes funèbres et un ou deux autres fonctionnaires peuvent jouer à eux seuls tous les rôles de la cérémonie mortuaire et accomplir, en l'absence de tout spectateur, l'ensemble des gestes qui expriment le respect que l'on porte au mort.

Du fait qu'ils sont membres d'une même équipe, les gens se trouvent placés dans une étroite relation d'interdépendance mutuelle. En effet, premièrement, tout membre de l'équipe, lors du déroulement d'une représentation d'équipe, a le pouvoir de « vendre la mèche » et de casser le spectacle par une conduite inappropriée. Chaque équipier est obligé de compter sur la bonne conduite de ses partenaires qui, à leur tour, sont obligés de lui faire confiance. Il en résulte nécessairement un lien de dépendance réciproque qui unit les équipiers les uns

différents. On peut considérer l'auto-duperie comme un phénomène qui se produit lorsque deux rôles différents, celui d'acteur et celui de public, finissent par se confondre dans le même individu.

7. Voir Karl Mannheim, *Essays on the Sociology of Culture*, Londres, Routledge & Kegan Paul, 1956, p. 209.

aux autres. Lorsque les membres d'une équipe ont, dans une organisation sociale, un statut et un rang officiellement différents — ce qui est souvent le cas —, on observe que l'interdépendance des acteurs produite par l'appartenance à la même équipe est de nature à contrarier les clivages structurels ou sociaux de l'organisation et à lui fournir ainsi un facteur de cohésion. Toutes les fois qu'il y a clivage, dans une organisation, entre le statut de chef et celui de subordonné, les équipes de représentation tendent à dépasser ce clivage hiérarchique.

Deuxièmement, si les membres d'une équipe doivent coopérer au maintien devant leur public d'une définition donnée de la situation, ils ne sont guère en mesure de maintenir cette impression particulière lorsqu'ils sont entre eux. Complices dans le maintien d'une apparence déterminée, ils sont obligés de se définir mutuellement comme des « initiés » devant lesquels il n'est pas possible de maintenir une certaine façade. Aussi les équipiers ont-ils tendance à se lier par ce que l'on pourrait appeler un droit de « familiarité », en fonction de la fréquence avec laquelle ils agissent comme membres d'une même équipe et du nombre des questions que pose la protection de l'impression. Il n'est pas nécessaire, entre des équipiers, que le privilège de la familiarité — qui peut correspondre à une sorte d'intimité sans chaleur — se constitue organiquement, selon un long processus développé de façon progressive au fil du temps passé ensemble ; il forme plutôt un système de rapports bien réglé, automatiquement étendu à un individu et accepté par lui dès lors qu'il prend place dans l'équipe.

Le fait que les équipiers tendent à se rattacher les uns aux autres par des liens de dépendance et de familiarité réciproques ne doit pas pour autant autoriser la confusion entre le type de groupe ainsi formé et d'autres types tels que le groupe non institutionnalisé ou clique. Un équipier est quelqu'un dont la coopération dramaturgique est indispensable pour entretenir une définition donnée de la situation ; même si, ayant réussi à se mettre hors de portée des sanctions spontanées, il décide de vendre la mèche ou d'imprimer un tour particulier au spectacle, il appartient néanmoins à l'équipe. En réalité, c'est dans la mesure même où il en fait partie qu'il peut provoquer ce genre d'incidents. Par exemple l'ouvrier qui, dans l'usine, se tient à l'écart et fait de l'excès de zèle, n'en fait pas moins partie de l'équipe, même si son activité va à l'encontre de ce que font les autres ouvriers pour donner une certaine impression de ce qu'est une journée de dur labeur. On peut ne pas lui témoigner de l'amitié, et l'ignorer soigneusement, mais on

ne peut négliger la menace qu'il fait peser sur la définition de la situation de l'équipe. De même une fille qui, au cours d'une soirée, se montre manifestement peu farouche, peut se voir tenue à l'écart par les autres filles présentes, mais, à certains égards, elle fait partie de leur équipe et n'en menace pas moins la définition qu'elles maintiennent collectivement selon laquelle les filles sont des récompenses sexuelles difficiles à obtenir. Ainsi, bien que l'on puisse décrire les équipiers comme un ensemble de gens spontanément d'accord pour orienter leurs efforts dans un certain sens à des fins d'auto-protection et qui, en agissant ainsi, constituent un groupe non institutionnalisé, on ne peut cependant considérer cet accord spontané comme un critère suffisant pour définir le concept d'équipe.

Les membres d'une clique non institutionnalisée — ce terme étant pris au sens d'un petit nombre de personnes qui se rassemblent pour se distraire sans cérémonie — peuvent aussi constituer une équipe, car ils auront sans doute à coopérer pour cacher avec tact, à certaines personnes qui ne figurent pas parmi les membres, qu'ils forment un groupe fermé alors que, par ailleurs, ils l'afficheront vaniteusement devant d'autres personnes. Il y a cependant une différence significative entre le concept d'équipe et celui de clique. Dans les grandes organisations sociales, des gens occupant un statut déterminé sont amenés à s'unir pour coopérer au maintien d'une définition de la situation à l'usage de ceux qui sont placés au-dessus et au-dessous d'eux. Ainsi un ensemble de personnes qui, à beaucoup d'égards, pourraient être différentes les unes des autres et, de ce fait, désireuses de maintenir une certaine distance sociale entre elles, découvrent qu'elles sont dans une relation de familiarité forcée, qui caractérise les équipiers engagés dans la réalisation d'un spectacle. Il semble que souvent les petites cliques se forment non pas pour servir les intérêts de ceux avec qui l'acteur met en scène un spectacle, mais plutôt pour le protéger d'une identification indésirable avec eux. Les cliques par conséquent ont souvent pour fonction de protéger l'individu des personnes de même rang que lui plutôt que des personnes d'un autre rang. Ainsi, bien que tous les membres de sa propre clique puissent occuper un statut identique au sien, il est peut-être essentiel pour l'individu que toutes les personnes de même niveau que lui ne soient pas admises dans la clique⁸.

8. Il y a, évidemment, beaucoup de bases possibles pour la formation des cliques. Edward Gross, *Informal Relations and the Social Organization of Work in an Industrial Office*, unpublished Ph. D.

Il faut ajouter une dernière remarque à cette définition négative. Des individus peuvent être unis, par des liens institutionnels ou non, dans un groupe dont l'activité vise à servir des fins individuelles ou collectives, par tous les moyens qui sont en leur pouvoir. Dans la mesure où des individus coopèrent au maintien d'une impression donnée et usent de ce procédé pour atteindre leurs buts, ils constituent ce qu'on a appelé ici une équipe. Mais il existe bien d'autres moyens que la coopération dramatique pour permettre à un groupe d'atteindre ses objectifs. Des moyens tels que la violence ou le marchandage peuvent être renforcés ou affaiblis par la manipulation savamment calculée des impressions ; mais le recours à la violence ou au marchandage amène un ensemble de personnes à former un groupe, bien qu'en certaines occasions le groupe ainsi formé soit capable d'agir, dramaturgiquement parlant, comme une équipe. De la même façon, une personne qui se trouve en position de commandement ou de *leadership* peut accroître ou affaiblir son autorité selon que son apparence et ses manières sont plus ou moins appropriées et convaincantes ; mais on ne saurait affirmer que les qualités dramatiques de son action constituent nécessairement, ni même fréquemment, le fondement essentiel de sa position.

Pour utiliser le concept d'équipe plutôt que celui d'acteur individuel, comme point fondamental de référence, il est nécessaire de redéfinir le cadre conceptuel. Le but d'un acteur est, on l'a vu, de maintenir une définition particulière de la situation, qu'il affirme en quelque sorte être la réalité. En tant qu'équipe dont il constitue l'unique membre, il peut décider rapidement, dans la mesure où il n'a pas d'équipier à informer de sa décision, quelle est la meilleure position sur telle ou telle question et agir ensuite comme si son choix était le seul possible. Et il peut soigneusement ajuster le choix de sa position à sa propre situation et à ses propres intérêts.

Quand on passe de l'équipe à un seul membre à une équipe plus grande, le caractère de la réalité défendue par l'équipe change. Au lieu d'une définition complexe de la situation, la réalité peut se réduire à n'être qu'un point de vue partisan et fragile, dans la mesure où il n'est, sans doute, pas possible qu'elle convienne également à tous les membres de l'équipe. On voit apparaître alors ces remarques ironiques qui permettent à un équipier de rejeter, sous le couvert de la plaisan-

Dissertation, University of Chicago, 1949, Department of Sociology, 1949, déclare que les cliques peuvent dépasser les déterminations habituelles d'âge et de race pour rassembler des gens dont les activités respectives ne présentent pas un caractère de concurrence.

terie, des points de vue qu'il accepte lorsqu'il adopte une attitude sérieuse. En revanche, un facteur nouveau apparaît : la loyauté de chacun des membres envers son équipe et ses équipiers, qui contribue à renforcer la position de l'équipe. On considère généralement, semble-t-il, qu'un désaccord public entre les membres de l'équipe leur ôte la possibilité d'une action concertée et contredit en outre la définition que l'équipe donne d'elle-même. Pour protéger cette impression de réalité, les membres de l'équipe peuvent se voir obligés de différer leurs prises de positions publiques jusqu'à ce que la position de l'équipe ait été arrêtée ; et, une fois la position de l'équipe adoptée, tous les membres sont obligés de s'y conformer. (Il n'est pas dans notre propos ici de répondre à la question de savoir quelle dose d'autocritique on permet et qui la permet, avant que la position de l'équipe ne soit connue.) On peut en trouver une illustration dans l'administration :

« Dans ces conseils (réunions du Conseil des ministres), les fonctionnaires prennent part aux discussions et expriment librement leur point de vue, à une seule condition : ne pas s'opposer directement à leur propre ministre. La possibilité d'un désaccord patent se présente très rarement et devrait en principe ne jamais se présenter ; dans neuf cas sur dix, le ministre et le fonctionnaire qui assiste au conseil avec lui sont tombés d'accord au préalable sur la politique à adopter ; et, dans le dixième cas, le fonctionnaire qui n'est pas d'accord avec les idées de son ministre sur un point particulier n'assiste pas au conseil où l'on doit en discuter⁹. »

On peut emprunter un autre exemple à une étude récente sur la structure du pouvoir dans une petite ville :

« Si quelqu'un participe à l'activité de la communauté, à un quelconque niveau, il ne cesse d'être soumis à la pression de ce que l'on pourrait appeler le « principe d'unanimité ». Lorsque les dirigeants de la communauté ont finalement arrêté leur politique, ils réclament sans délai une stricte conformité d'opinion. En général on ne se hâte pas de prendre une décision. On accorde beaucoup de temps, surtout chez les dirigeants les plus haut placés, à la discussion de la plupart des projets avant d'établir un plan d'action. Quand le temps consacré à la discussion est révolu et que la ligne politique est établie, alors on exige l'unanimité. On exerce des pressions sur les opposants et on met le projet à exécution¹⁰. »

9. H.E. Dale, *op. cit.*, p. 141.

10. Floyd Hunter, *Community Power Structure*, Chapel Hill, University of North Carolina Press, 1953, p. 181. Voir aussi p. 118 et p. 212.

Un désaccord publiquement déclaré crée une « fausse note », comme on dit. On évite les fausses notes au sens propre pour des raisons tout à fait identiques à celles pour lesquelles on évite les fausses notes au sens figuré ; dans les deux cas, il s'agit de maintenir une définition de la situation. On peut en trouver une illustration dans un ouvrage traitant des problèmes de travail que rencontre le musicien qui accompagne un chanteur professionnel :

« Le chanteur et le pianiste cherchent à réaliser le plus exactement possible ce que veut le compositeur ; pourtant il arrive que le chanteur oblige son partenaire à agir en contradiction formelle avec les indications du compositeur. Il veut que le pianiste mette un accent là où il n'en faut pas, qu'il joue *fir-mata* sans nécessité, qu'il joue *rallentando* quand il faudrait jouer *a tempo*, *forte* quand il faudrait *piano* ; il peut pousser la romance là où le ton devrait être *nobilmente*. La liste n'est nullement exhaustive. Le chanteur jure, la main sur le cœur et les larmes aux yeux, qu'il fait et s'efforce toujours de faire exactement ce que le compositeur a écrit. C'est très ennuyeux : s'il chante d'une façon et que le pianiste joue d'une autre, le résultat sera la cacophonie. Peut-être ne sert-il à rien de discuter. Que doit faire alors un accompagnateur ? Au cours de la représentation il doit *suivre le chanteur*, mais en chasser par la suite le souvenir de sa mémoire...¹¹. »

Cependant l'unanimité n'est pas, bien souvent, la seule exigence de la représentation d'équipe. On a coutume de penser que les choses les plus réelles et les plus solides de la vie sont celles sur la description desquelles les gens parviennent, par des voies indépendantes, à être d'accord. On a tendance à penser que, si deux personnes qui ont participé à un événement décident de le raconter avec le plus de sincérité possible, leurs points de vue présenteront alors une similitude suffisante même si elles ne se consultent pas l'une l'autre avant leur présentation. On présume que l'intention de dire la vérité rend cette concertation préalable inutile. Et on a également tendance à penser que, si les deux personnes veulent mentir ou déformer la version de l'événement qu'elles proposent, alors non seulement il est nécessaire qu'elles se consultent pour « mettre au point » leur histoire, comme on dit, mais encore il leur faut cacher qu'elles ont eu la possibilité de se consulter au préalable. En d'autres termes, en présentant une définition de la situation, les différents membres de l'équipe peuvent être obligés de se montrer unanimes dans les prises de position tout en cachant qu'ils ne sont pas parvenus à ces

11. Gerald Moore, *The Unashamed Accompanist*, New York, Macmillan, 1944, p. 60.

positions par des voies indépendantes. On notera en passant que, si les membres de l'équipe sont également préoccupés de se donner les uns aux autres une démonstration de dignité, il peut leur être indispensable d'apprendre ce que doit être la marche à suivre et de s'y conformer sans s'avouer à eux-mêmes, ni les uns aux autres, à quel point leurs positions respectives sont peu indépendantes. De tels problèmes nous entraîneraient au-delà du point fondamental de référence que constitue la représentation d'équipe.

Etant donné qu'un équipier doit attendre de connaître le point de vue officiel avant de prendre lui-même position, il faut qu'il ait la possibilité de le connaître pour être en mesure de jouer son rôle dans l'équipe et de s'y sentir intégré. Par exemple, commentant la façon dont certains commerçants chinois décident du prix de leurs marchandises « à la tête du client », un auteur écrit :

« Un résultat particulier de cette étude du client consiste en ceci : si une personne entre dans un magasin, en Chine et, après avoir examiné plusieurs articles, demande le prix de l'un d'entre eux, le commis à qui elle s'adresse, à moins qu'il sache avec certitude qu'elle n'a parlé qu'à un seul employé, ne lui donnera aucune réponse tant qu'il n'aura pas demandé à chacun des autres commis s'il a indiqué au client un prix pour l'article en question. Si, éventualité rare, les commis négligent cette importante précaution, le prix indiqué par chacun d'entre eux ne sera pratiquement jamais le même. On constate ainsi qu'ils ne réussissent pas à se mettre d'accord sur l'évaluation du client ¹². »

En n'informant pas un équipier sur la position que prend son équipe, on l'empêche de jouer son rôle, car, s'il ne sait quelle position adopter, il n'est pas en mesure d'assumer un personnage face au public. Par exemple, si un chirurgien doit opérer un malade qui lui est envoyé par un autre médecin, la courtoisie la plus élémentaire l'oblige à dire à ce confrère quand l'opération aura lieu et, si celui-ci n'assiste pas à l'opération, à lui en téléphoner le résultat. Etant ainsi « mis au courant », le médecin peut, plus efficacement que par tout autre procédé, se présenter à la famille du malade comme prenant vraiment part aux actes médicaux ¹³.

Quand un membre de l'équipe commet une erreur en présence du public, les autres membres de l'équipe doivent souvent réprimer leur désir de punir immédiatement et de chapi-

12. Chester Holcombe, *The Real Chinaman*, New York, Dodd, Mead, 1895, p. 293.

13. David Solomon, *op. cit.*, p. 75.

trer le fautif, du moins jusqu'à ce que le public ne soit plus là. Des sanctions punitives immédiates auraient, bien au contraire, pour seul effet de troubler davantage encore l'interaction et, comme on l'a vu précédemment, de révéler au public un point de vue qui devrait être réservé aux seuls équipiers. Ainsi, dans les organisations fortement hiérarchisées, où une équipe de supérieurs se donne l'apparence d'avoir toujours raison et tend à présenter une façade unie, on pose souvent en règle absolue qu'un supérieur ne doit pas montrer de l'hostilité ou de l'irrévérence envers un autre supérieur tant qu'ils sont en présence d'un membre de l'équipe subordonnée. Dans l'armée, les officiers affichent leur accord lorsqu'ils sont devant les simples soldats, comme le font les parents devant les enfants¹⁴, les cadres d'une entreprise devant les ouvriers, les infirmières devant les malades¹⁵, et ainsi de suite. Il va de soi qu'en l'absence des subordonnés, de franches et violentes critiques peuvent s'exprimer et s'expriment en fait. Par exemple, une récente étude sur l'enseignement a montré que des enseignants considéraient que, pour entretenir une impression de compétence professionnelle et d'autorité, ils devaient s'assurer que, lorsque des parents mécontents venaient à l'école exposer leurs griefs, le directeur soutiendrait la position de son personnel, du moins jusqu'au départ des parents¹⁶. De même, les enseignants sont fermement convaincus que leurs collègues ne doivent pas témoigner leur désaccord ni les contredire devant des élèves.

« A peine un autre professeur hausse-t-il un sourcil étonné, de manière précisément à ce que les enfants s'en aperçoivent — et rien ne leur échappe — que leur respect pour vous s'envole¹⁷. »

On sait également que la profession médicale possède une déontologie rigoureuse aux termes de laquelle un médecin appelé en consultation par un autre médecin doit veiller à ne

14. Dans la famille, on rencontre une difficulté intéressante du point de vue dramatique : la solidarité de sexe et de lignage qui interfère avec la solidarité conjugale, tend à empêcher le mari et la femme de se « soutenir mutuellement » lorsqu'ils ont à faire preuve d'autorité devant les enfants, ou bien de manifester tantôt une certaine distance, tantôt de la familiarité, avec les parents éloignés. Comme on l'a vu plus haut, l'intrication des diverses appartenances de l'individu empêche les clivages structurels de s'élargir.

15. Harold Taxel, *op. cit.*, p. 53-54.

16. Howard S. Becker, « The Teacher in the Authority System of the Public School », *Journal of Educational Sociology*, XXVII, p. 134.

17. *Ibid.*, fragment d'entretien, p. 139.

rien dire en présence du malade et de son médecin qui puisse casser l'impression de compétence que celui-ci s'efforce de maintenir. Comme le dit Everett C. Hughes, « *l'étiquette* (professionnelle) est un ensemble de rites qui se développent spontanément pour sauvegarder, devant les clients, la façade habituelle de la profession¹⁸ ». Cette sorte de solidarité en présence de subordonnés intervient, évidemment, aussi lorsque les acteurs sont en présence de supérieurs. Par exemple, une récente étude sur la police montre qu'une patrouille de deux policiers dont chacun est témoin d'actes illégaux ou semi-illégaux commis par l'autre, et qui, tous deux, pourraient facilement jeter le discrédit sur les démonstrations de respect pour la légalité qui sont produites devant le juge, présente néanmoins une solidarité héroïque, chacun s'en tenant opiniâtrement au récit de l'autre, sans se préoccuper de la nature des atrocités qu'il couvre ou de la faible crédibilité du récit¹⁹. Il est évident que, si des acteurs se préoccupent de maintenir une ligne de conduite, ils choisiront comme équipiers des gens à qui ils peuvent se fier pour jouer correctement un rôle. C'est ainsi que souvent, dans les familles, on exclut les enfants des représentations données aux invités de la maison parce qu'on ne peut se fier aux enfants pour « bien se tenir », c'est-à-dire pour s'abstenir d'agir d'une façon incompatible avec l'impression qu'on cherche à produire²⁰. De même, les personnes qui ont la réputation de s'enivrer lorsqu'elles peuvent boire et qui deviennent alors prolixes ou « pas commodes » mettent la représentation en danger, tout comme celles qui sont sobres mais sottement indiscrettes et celles qui refusent de « se mettre au diapason » de la réunion et de contribuer à entretenir l'impression que les invités s'accordent tacitement à maintenir à l'intention de leur hôte.

Dans nombre de décors d'interaction, certains des participants coopèrent, on l'a vu, en tant qu'équipe ou bien se trouvent placés dans une situation où ils dépendent de cette coopération pour maintenir une définition particulière de la

18. E.C. Hughes, « Institutions », *New Outline of the Principles of Sociology*, Alfred M. Lee ed., New York, Barnes and Noble, 1946, p. 273.

19. William Westley, *The Police*, unpublished Ph. D. dissertation, University of Chicago, Department of Sociology, 1952, p. 187-96.

20. Dans la mesure où on définit les enfants comme des « non-adultes », on tolère qu'ils commettent des actes inconvenants sans que le public ne se sente tenu de prendre trop au sérieux ce que ces actes expriment implicitement. Cependant, traités comme des adultes ou non, les enfants sont à même de révéler des secrets essentiels.

situation. L'étude des organisations concrètes montre en fait souvent que le reste des participants forment en quelque sorte eux-mêmes une équipe dans les différentes représentations qu'ils donnent en réponse à la démonstration de l'équipe qui leur fait face. Chaque équipe jouant son rôle pour l'autre, on peut alors parler d'interaction dramatique plutôt que de simple action dramatique et considérer cette interaction comme une sorte de dialogue et d'échange entre deux équipes plutôt que comme le concert d'autant de voix qu'il y a de participants. Il n'y a pas, semble-t-il, de raison fondamentale pour que l'interaction dans des décors naturels prenne plus fréquemment la forme d'un échange entre deux équipes, ou une forme réductible à cette dernière que la forme d'un échange entre plusieurs équipes ; c'est pourtant ce que l'on constate empiriquement. Ainsi, dans les grandes organisations, où il existe des statuts de niveaux différents, on peut s'attendre en général à ce que des participants de statuts divers se regroupent provisoirement en deux équipes pour toute la durée d'une interaction. Par exemple, dans une circonstance donnée, un lieutenant de l'armée se trouve placé avec tous les autres officiers et opposé à tous les simples soldats ; dans d'autres circonstances, il se trouve placé parmi les officiers subalternes et présente avec eux un spectacle à l'intention des officiers supérieurs. Il y a, bien sûr, des interactions dont certains aspects ne s'accommodent manifestement pas d'un modèle à deux équipes. D'importants aspects, par exemple, de la pratique judiciaire semblent correspondre à un modèle à trois équipes ; de même, certaines situations mondaines et propices aux rivalités suggèrent un modèle à plusieurs équipes. Mais il faut avoir à l'esprit qu'il est toujours possible, quel que soit le nombre d'équipes, d'analyser l'interaction en fonction de l'effort de coopération de tous les participants pour maintenir un consensus temporaire.

Si l'on traite une interaction comme un dialogue entre deux équipes, il est parfois commode de donner à l'une le nom d'équipe des acteurs et à l'autre le nom de public ou d'équipe des spectateurs, en négligeant provisoirement le fait que le public, lui aussi, donne une représentation d'équipe. Dans le cas où, par exemple, deux équipes d'une seule personne entrent en interaction dans un établissement public ou chez un ami commun, la désignation de l'équipe des acteurs et de celle du public peut être arbitraire. Dans bien des situations importantes, néanmoins, le décor social dans lequel se produit l'interaction est monté et organisé par une seule équipe, et il sert davantage à la démonstration de cette dernière qu'à celle de l'autre équipe. Un acheteur dans une boutique, un client dans

un bureau, un groupe d'invités dans la maison de leurs hôtes donnent tous une représentation et maintiennent une façade, mais le décor dans lequel ils agissent est en dehors de leur contrôle immédiat, car il fait intégralement partie de la représentation donnée par leurs interlocuteurs. Dans ces cas-là, il est souvent commode d'appeler équipe des acteurs l'équipe qui a le contrôle du décor et d'appeler public l'autre équipe. De même, il est parfois commode d'appeler équipe des acteurs celle qui contribue davantage par son activité à l'interaction ou bien qui y joue un rôle plus important du point de vue dramatique, ou encore celle qui donne le ton et l'orientation du dialogue.

Il est évident que si une équipe veut entretenir l'impression produite, il lui faut s'assurer qu'aucun de ses membres n'a la possibilité de faire partie aussi de l'autre équipe. C'est le cas lorsque le propriétaire d'une boutique de prêt-à-porter pour dames tente de vendre une robe en disant à sa cliente que cette robe est soldée à cause d'une tache, ou parce qu'on est en fin de saison, ou parce que c'est une fin de série, etc., alors qu'en réalité cette robe est soldée parce qu'elle ne se vendait pas, ou qu'elle est d'une vilaine couleur ou d'un vilain modèle ; ou bien lorsqu'il veut impressionner sa cliente en faisant état d'une succursale à New York qui en réalité n'existe pas ou d'une spécialiste des retouches qui n'est en réalité qu'une simple vendeuse ; si, d'autre part, il lui faut engager une vendeuse supplémentaire pour un travail à temps partiel le samedi, il doit alors s'assurer qu'il n'embauche pas une jeune fille du voisinage, qui a été cliente et qui le redeviendra bientôt²¹. Le contrôle du décor constitue le plus souvent un avantage au cours d'une interaction. En un sens étroit, ce contrôle permet à une équipe de recourir à des moyens soigneusement calculés pour déterminer l'information que l'auditoire peut recevoir. Ainsi, si des médecins veulent empêcher des malades atteints de cancer d'apprendre le nom de leur maladie, il est bon qu'ils puissent disséminer ces malades à travers tout l'hôpital de sorte que l'appellation de leur salle ne puisse les renseigner sur la nature de leur maladie (cette mise en scène stratégique contraignant, sans doute, le personnel hospitalier à perdre plus de temps à parcourir des couloirs et à déplacer des équipements que cela ne serait nécessaire autrement). De même, le coiffeur qui fixe une série

21. Ces exemples sont empruntés à George Rosenbaum, *An Analysis of Personalization in Neighborhood Apparel Retailing*, unpublished M.A. thesis, University of Chicago, Department of Sociology, 1953, p. 86-87.

de rendez-vous sur un agenda ouvert à sa clientèle est en mesure de se réserver une pause pour le café en inscrivant un nom fictif pour un rendez-vous situé juste à ce moment. Le client qui examine l'agenda peut par conséquent constater de lui-même qu'il ne lui est pas possible d'avoir un rendez-vous à cette heure-là. On trouve une autre utilisation intéressante du décor et des accessoires dans un article sur les associations américaines d'anciennes élèves ; on y décrit comment les membres de l'association, lors du thé qu'elles donnent pour recruter de futures adhérentes, peuvent distinguer les bonnes candidates des mauvaises sans donner à leurs invitées l'impression de leur réserver des traitements différents :

« Même avec des recommandations, il est difficile de se souvenir de 967 filles qu'on a simplement rencontrées pendant quelques minutes au cours de présentations en chaîne » reconnut Carol. « Aussi avons-nous mis au point un truc pour distinguer les personnalités agréables et les personnalités ennuyeuses. Nous avons trois casiers pour les cartes d'invitation des postulantes : un pour les filles qu'on peut admettre sans discussion, un autre pour les cas à discuter, un troisième pour les recalées. » Carol poursuivit : « Le membre actif qui bavarde avec la postulante au cours de la réunion est censé la conduire sans en avoir l'air jusqu'au casier adéquat lorsqu'elle s'apprête à déposer sa carte d'invitation. Les postulantes ne se rendent jamais compte de ce que nous faisons²². »

Les procédés utilisés dans l'hôtellerie en donnent une autre illustration. Si un membre du personnel d'un hôtel a des soupçons sur les intentions ou les mœurs d'un couple de clients, il peut donner en secret au groom le signal de « mettre le cliquet » :

« C'est tout simplement un moyen pour les employés de surveiller plus facilement les personnes suspectes. Après avoir conduit le couple dans une chambre, le groom, en refermant la porte derrière lui, pousse un minuscule bouton sur la poignée de la porte, ce qui a pour effet d'actionner un cliquet à l'intérieur de la serrure et de faire apparaître une raie noire au centre du loquet, visible de l'extérieur. C'est suffisamment discret pour passer inaperçu des clients, mais les servantes, les veilleurs, les garçons et les grooms sont tous habitués à surveiller ces signaux [...] et à rapporter toutes les conversations à haute voix ou les événements inhabituels qui se produisent derrière ces portes²³. »

22. Joan Beck, « What's Wrong with Sorority Rushing ? », *Chicago Tribune Magazine*, January 10, 1954, p. 20-21.

23. Dev Collans & Stewart Sterling, *I was a House Detective*, New York, Dutton, 1954, p. 56.

Plus largement, le contrôle du décor peut donner à l'équipe qui en bénéficie un sentiment de sécurité, comme le déclare un observateur à propos de la relation pharmacien-médecin :

« Le magasin est un autre facteur déterminant. Le médecin vient souvent à la pharmacie pour se procurer des médicaments, pour se renseigner, pour bavarder. Au cours de ces conversations, l'homme qui se trouve derrière le comptoir a sur son interlocuteur un avantage à peu près équivalent à celui que peut avoir un orateur debout face à un auditoire assis²⁴. Le magasin contribue largement à donner le sentiment que le pharmacien a une pratique médicale autonome, dans la mesure où il fait en quelque sorte partie du pharmacien. De même qu'on représente Neptune sortant de la mer bien qu'il soit en même temps la mer, de même dans l'éthos des pharmaciens, intervient la vision du pharmacien trônant majestueusement au milieu des étagères et des comptoirs couverts de flacons et d'appareils, bien qu'il fasse en même temps partie intégrante de leur essence²⁵. »

Franz Kafka, dans *le Procès*, donne une belle illustration littéraire de ce qui se passe lorsqu'on retire à quelqu'un la possibilité de contrôler son propre décor, dans la description de l'entrevue de K. avec les autorités dans sa propre maison :

« Quand il fut complètement vêtu, il dut traverser la pièce voisine avec Willem sur les talons pour se rendre dans la chambre suivante dont la porte était déjà ouverte à deux battants. Cette chambre, comme K... le savait bien, était occupée depuis peu de temps par une demoiselle Bürstner, dactylographe, qui se rendait de grand matin à son travail pour ne revenir que très tard et avec laquelle K... n'avait guère échangé que des bonjours au passage. La table de nuit qui se trouvait primitivement au chevet du lit avait été poussée au milieu de la chambre pour servir de bureau au brigadier qui se tenait assis derrière. Il avait croisé les jambes et posé un bras sur le dossier de la chaise. [...] « Joseph K... ? » demanda le brigadier, peut-être simplement pour attirer sur soi les regards distraits de l'inculpé. K... inclina la tête « Vous êtes sans doute fort surpris des événements de ce matin ? » demanda le brigadier en déplaçant des deux mains les quelques objets qui se trouvaient sur la petite table de nuit — la bougie, les allumettes, le livre et la boîte à ouvrage — comme si c'étaient des ustensiles dont il eût besoin pour le débat. « Certainement, dit K..., tout heureux de se trouver en face d'un homme raisonnable et de pouvoir parler de son affaire avec lui ; certainement je suis surpris, mais je ne dirai pas très surpris. » « Pas très surpris ? » demanda le brigadier en replaçant la bougie au milieu de la petite table, et en groupant les autres choses tout autour. « Vous vous méprenez peut-être sur le sens de mes paroles », se hâta d'expliquer K... « Je veux dire »,

24. Anthony Weinlein, *op. cit.*, p. 105.

25. *Ibid.*, p. 105-6.

mais il s'interrompit ici pour chercher un siège. « Je puis m'asseoir, n'est-ce pas ? » demanda-t-il. « Ce n'est pas l'usage » répondit le brigadier²⁶. »

Il y a, évidemment, un prix à payer pour avoir le privilège de donner une représentation sur son propre terrain. Si cela permet de donner sur soi-même une information très spectaculaire, en revanche cela ôte la possibilité de cacher les renseignements que donne le décor par lui-même. Dans ces conditions il faut s'attendre à ce que, dans certains cas, un acteur cherchant à imposer un rôle donné, soit obligé de renoncer à son propre décor et au contrôle qu'il en a, afin d'éviter une représentation qui serait peu flatteuse pour lui ; cette dérobade peut aller plus loin qu'un simple ajournement comme, par exemple, ce serait le cas pour une réception reportée à une date ultérieure parce que le nouveau mobilier n'est pas encore arrivé. Ainsi peut-on lire, à propos d'un quartier de taudis de Londres que

« Les mères de ce quartier, plus que les autres, préfèrent que leurs enfants naissent à l'hôpital. La raison essentielle de cette préférence est, semble-t-il, la dépense qu'entraîne un accouchement à la maison, puisqu'il faut acheter le matériel nécessaire, les serviettes par exemple, et les cuvettes, afin que tout soit conforme aux normes imposées par la sage-femme. Cela signifie aussi la présence dans la maison d'une étrangère, ce qui à son tour implique la nécessité de nettoyer la maison à fond²⁷. »

On constate souvent, à propos de la représentation d'équipe, qu'un des participants a le droit de diriger et contrôler la progression de l'action dramatique. L'officier de la maison du roi en est un exemple. Parfois, la personne qui domine ainsi la représentation et qui en est, en quelque sorte, le directeur, joue un rôle effectif dans la représentation qu'il dirige. C'est ce que tend à illustrer l'opinion d'un romancier sur les fonctions de ministre du culte dans une cérémonie de mariage :

« Le pasteur laissa la porte entrebâillée, afin qu'ils [Robert le fiancé et Lionel, le garçon d'honneur] puissent entendre le signal et entrer sans retard. Ils se tenaient comme des gens qui écoutent aux portes. Lionel tâta sa poche, palpa l'anneau, puis posa sa main sur le coude de Robert. Comme le moment approchait, Lionel ouvrit la porte et, au signal, poussa Robert en avant. La cérémonie se déroulait sans incident sous la conduite

26. Franz Kafka, *Le Procès*, traduction d'Alexandre Vialatte, Paris, Gallimard, 1962, p. 56-57.

27. B. M. Spinley, *The Deprived and the Privileged*, Londres, Routledge and Kegan Paul, 1953, p. 45.

ferme et expérimentée du pasteur qui insistait fortement sur les mots-clefs et guidait les acteurs d'un froncement de sourcil. Les invités ne remarquèrent pas que Robert avait des difficultés à passer l'anneau au doigt de la mariée ; ils remarquèrent parfaitement, en revanche, que le père de la mariée pleurait sans retenue et la mère pas du tout. Mais ce n'était là que des choses insignifiantes vite oubliées ²⁸. »

En général, les membres de l'équipe n'ont pas les mêmes moyens ni la même liberté pour diriger la représentation. Les ressemblances structurales de rôles apparemment différents s'expliquent par le fait qu'une même disposition d'esprit est nécessaire chez tous ceux qui dirigent une représentation. Qu'il s'agisse d'un enterrement, d'un mariage, d'une partie de bridge, d'une braderie, d'une exécution capitale ou d'un pique-nique, le directeur a tendance à s'inquiéter de savoir si la représentation se déroule ou non « comme sur des roulettes », « efficacement », « sans anicroche », et si on s'est préparé ou non à affronter tous les accidents qui peuvent se produire et provoquer des ruptures. Dans beaucoup de représentations, il faut s'acquitter de deux importantes fonctions qui sont, le plus souvent, remplies par le directeur de l'équipe, si celle-ci en a un. Tout d'abord, on peut confier au directeur le soin de ramener sur des positions correctes tout membre de l'équipe dont la représentation s'écarte de la ligne adoptée. Le retour au calme et les sanctions sont les procédés correctifs ordinairement employés. Le rôle que joue un arbitre de base-ball dans le maintien d'un certain type de réalité aux yeux d'une foule de supporters fervents, en fournit une illustration.

« Tous les arbitres exigent que les joueurs gardent leur sang-froid et s'interdisent tout geste qui traduirait le mépris de leurs décisions ²⁹.

Il m'est certainement arrivé, à l'époque où je jouais encore, d'exhaler ma mauvaise humeur, et je savais qu'il fallait une soupape de sûreté pour se libérer d'une tension terrible. Devenu arbitre, je pouvais certes comprendre les joueurs, mais je devais aussi décider jusqu'à quel point je pouvais laisser faire un joueur sans porter atteinte aux règles du jeu, sans lui permettre de m'insulter, de me malmenier, ou de se moquer de moi et de nuire à la qualité du jeu. Contenir les désordres et les hommes sur le terrain était aussi important que de reconnaître leur bon droit, et c'était aussi plus difficile. Il est facile à un arbitre d'exclure quelqu'un du jeu. C'est souvent bien plus difficile de le laisser jouer, de comprendre et de prévenir ses griefs afin d'empêcher que les choses ne s'enveniment ³⁰.

28. Warren Miller, *The Sleep of Reason*, Boston, Little, Brown and Company, 1958, p. 254.

29. Babe Pinelli, *op. cit.*, p. 141.

30. *Ibid.*, p. 131.

Je n'admets pas qu'on fasse l'imbécile sur le terrain et aucun autre arbitre ne le permet. Les comiques sont faits pour le théâtre ou la télévision, pas pour le base-ball. Une parodie ou une caricature de jeu ne peut que déprécier celui-ci et discréditer l'arbitre pour avoir autorisé cette comédie. C'est pourquoi on voit les facétieux et les insolents se faire expulser dès qu'ils entament leur numéro ³¹. »

Souvent, bien sûr, le directeur a moins à réprimer des comportements déplacés qu'à encourager la manifestation de sentiments convenables. « Donner le ton », telle est l'expression parfois employée pour désigner cette tâche dans les milieux du Rotary. On peut aussi confier au directeur la tâche de distribuer les rôles dans la représentation et de définir la façade personnelle que requiert chaque rôle ; en effet, chaque organisation peut être considérée comme un lieu où l'on dispose d'un certain nombre de personnages à attribuer à de futurs acteurs et comme une collection d'appareils symboliques ou d'accessoires cérémoniels à répartir. Il va de soi que, si le directeur s'occupe de corriger les apparences inadéquates et d'attribuer aux uns les rôles importants, aux autres les rôles subalternes, les membres de l'équipe (qui s'intéressent sans doute au spectacle qu'ils peuvent se donner mutuellement autant qu'à celui qu'ils peuvent donner collectivement au public) n'adopteront pas envers le directeur la même attitude qu'envers les autres coéquipiers. En outre, si le public se rend compte de la présence d'un directeur, il tendra à le rendre davantage responsable de la qualité de la représentation que les autres acteurs. Le directeur tendra à assumer cette responsabilité en imposant à la représentation des exigences dramatiques que les acteurs pourraient ne pas s'imposer d'eux-mêmes : il est possible que cela accroisse encore le sentiment de distance qu'éprouvent les acteurs à l'égard du directeur. Il s'ensuit qu'un directeur, qui, au départ, était un membre de l'équipe, peut se retrouver peu à peu cantonné dans un rôle marginal entre le public et les acteurs, à demi engagé dans chacun des deux camps et faisant fonction d'intermédiaire sans bénéficier de la protection dont disposent habituellement les intermédiaires. Le cas récemment étudié du contremaître d'usine, en fournit un exemple ³².

Quand on examine une routine dont la présentation

31. *Ibid.*, p. 139.

32. Voir, par exemple, Donald E. Wray, « Marginal Men of Industry : The Foreman », *American Journal of Sociology*, LIV, p. 298-301, et Fritz Roethlisberger, « The Foreman : Master and Victim of Double Talk », *Harvard Business Review*, XXIII, p. 285-94. On examinera plus loin le rôle d'intermédiaire.

demande une équipe de plusieurs acteurs, on constate souvent qu'un membre de l'équipe est mis en vedette, au premier rang, au centre de l'attention. On peut en voir un cas-limite, dans la vie de cour traditionnelle, où une salle pleine de courtisans est composée à la manière d'un tableau vivant, de telle sorte que l'œil, partant d'un point quelconque de la salle, soit conduit jusqu'au centre de l'attention constitué par le roi. La royale vedette de la représentation peut aussi être habillée de façon plus voyante et être assise plus haut que toutes les autres personnes. Les arrangements chorégraphiques des opérettes à grand spectacle, qui placent l'héroïne au milieu de quarante ou cinquante danseurs prosternés, offrent un exemple encore plus spectaculaire de cette focalisation de l'attention.

Le caractère exceptionnel et excessif des représentations auxquelles donnent lieu les apparitions royales ne doit pas nous faire sous-estimer l'importance de la notion de cour : on rencontre en fait sans peine des cours en dehors des palais royaux, par exemple dans les bureaux des producteurs d'Hollywood. Bien qu'il soit vrai, à un certain niveau de généralité, qu'on se marie entre gens du même milieu et qu'on ait tendance à ne se lier spontanément qu'avec des personnes de son propre statut social, on voit cependant, lorsqu'on examine de plus près une classe sociale, qu'elle est composée de groupes sociaux distincts, chaque groupe contenant un, et seulement un, ensemble d'acteurs ayant des positions différentes. Et, fréquemment, le groupe se forme autour d'une figure dominante qui est constamment maintenue au centre de l'attention, au centre de la scène. Evelyne Waugh développe ce thème dans des réflexions sur la classe supérieure en Angleterre :

« Remontons à vingt-cinq ans de cela, à l'époque où il y avait encore une structure aristocratique à peu près solide et où le pays était encore divisé en zones d'influence entre des puissances héréditaires. Je me souviens que les grands s'évitaient les uns les autres à moins d'être proches parents. Ils se rencontraient dans les grandes occasions et sur le champ de courses. Ils n'allaient pas les uns chez les autres. Vous pouviez trouver à peu près n'importe qui dans un château ducal — des cousins pauvres en convalescence, des conseillers, des précepteurs, des parasites, des gigolos et des maîtres-chanteurs avérés. La seule chose que vous pouviez être sûr de ne pas trouver était un rassemblement d'autres ducs. La société anglaise, me semblait-il, était un ensemble de tribus, chacune avec son chef, ses anciens, ses sorciers et ses guerriers, chacune avec son dialecte et ses divinités, chacune vigoureusement xénophobe³³. »

33. Evelyn Waugh, *An Open Letter*, in Nancy Mitford ed., *Noblesse Oblige*, Londres, Hamish Hamilton, 1956, p. 78.

La vie sociale non officielle que mène le personnel de nos universités et d'autres institutions de même type semble aboutir au même cloisonnement ; les cliques et les factions qui constituent les petits partis politiques de l'administration forment des cours où l'on vit entre amis, où les héros locaux peuvent alors en toute sécurité soutenir leur réputation de grande intelligence, de compétence et de profondeur.

Ainsi, d'une manière générale, on constate que les membres d'une représentation d'équipe diffèrent les uns des autres par le relief dramatique attribué à chacun d'entre eux et qu'une routine d'équipe diffère d'une autre dans la mesure où ses membres se voient attribuer un relief dramatique différent. Cette conception du relief dramatique et de l'autorité directoriale, comme types de pouvoir opposés dans la représentation, peut s'appliquer, *mutatis mutandis*, à l'ensemble d'une interaction où il est possible de montrer de quel type de pouvoir chacune des deux équipes détient une plus large part, et quels acteurs, parmi les participants des deux équipes à la fois, sont en position dominante de ces deux points de vue. Il n'est évidemment pas rare que l'acteur ou l'équipe qui exerce un des deux types de domination exerce aussi l'autre, mais il n'en est pas toujours ainsi. Ainsi, lors de l'exposition du corps d'un défunt dans un établissement mortuaire, le décor social ainsi que tous les participants, à savoir l'équipe formée par la famille du défunt et l'équipe de l'établissement, sont habituellement placés de façon à exprimer leurs sentiments pour le défunt et leurs liens avec lui ; il est le centre du spectacle et y occupe la position dominante du point de vue dramatique. Cependant, comme la famille du défunt est inexpérimentée et accablée de chagrin, et comme la vedette du spectacle est figée dans son rôle de personnage plongé dans un profond sommeil, l'entrepreneur de pompes funèbres dirige lui-même le spectacle, même lorsqu'il se fait très discret pendant tout le temps où il se trouve en présence du corps ou lorsqu'il est en train de se préparer, dans une autre salle de l'établissement, pour un autre spectacle. Il est important de noter que relief dramatique et autorité directoriale sont des notions d'ordre dramaturgique et que les acteurs qui bénéficient d'une telle position ne sont pas nécessairement dotés d'une autre forme de pouvoir et d'autorité. Il est bien connu que les acteurs qui sont en position évidente de *leadership* ne sont souvent que des personnages purement décoratifs, choisis tantôt par esprit de conciliation, tantôt par souci de neutraliser une menace possible, tantôt par stratégie, dans le but de cacher le vrai pouvoir derrière la façade c'est-à-dire, en fait, de cacher le pouvoir véritable derrière le pouvoir de façade.

De même, dans le cas où l'on donne à des responsables inexpérimentés ou provisoires une autorité officielle sur des subordonnés expérimentés, ce sont en fait souvent les subordonnés qui tendent à diriger le spectacle, la personne officiellement dotée du pouvoir se contentant d'un rôle pourvu d'un certain relief dramatique³⁴. Ainsi on a souvent dit, au sujet de l'infanterie anglaise de la première guerre mondiale, que des sergents expérimentés mais d'humble extraction accomplissaient la tâche difficile d'apprendre, en cachette, à leurs nouveaux lieutenants à remplir un rôle dramatiquement expressif à la tête de la section et à se faire tuer rapidement dans une position pourvue d'un grand relief dramatique, en harmonie avec l'éducation de grands collègues qu'ils avaient reçue. Les sergents, pour leur part, conservaient leur place modeste à l'arrière de la section et s'efforçaient de rester en vie pour continuer à former d'autres lieutenants.

Si l'on a considéré le relief dramatique et l'autorité directoriale comme deux critères capables de faire varier les différentes positions à l'intérieur d'une équipe, on peut, en modifiant légèrement ce cadre, distinguer un troisième mode de variation.

D'une manière générale les individus qui participent à l'activité d'une organisation sociale deviennent membres d'une équipe lorsqu'ils coopèrent à la présentation de leur activité sous un jour déterminé. Toutefois, assumer un rôle d'acteur n'empêche pas de continuer à consacrer une partie de ses efforts à des affaires non dramatiques, c'est-à-dire à l'activité même dont la représentation offre une dramatisation acceptable. Il en résulte que les gens qui jouent un rôle dans une équipe déterminée diffèrent les uns des autres par la façon dont ils partagent leur temps entre l'activité seule et la représentation seule. D'un côté, on trouve des individus qui apparaissent rarement en public et qui s'intéressent peu aux apparences. De l'autre, il y a ce qu'on appelle parfois des « rôles strictement cérémoniels », accomplis par des acteurs qui s'intéressent quasi exclusivement à l'apparence qu'ils présentent. C'est le cas, par exemple, lorsque le président et le directeur des recherches d'une centrale syndicale passent tous deux leur temps dans le bureau de la direction générale pour montrer qu'ils sont bien habillés et qu'ils parlent une langue châtiée, afin de donner à leur organisation une façade de respectabilité. Toutefois, le président prend également part à de nom-

34. Voir David Riesman, en collaboration avec Reuel Denny et Nathan Glazer, *The Lonely Crowd*, New-Haven, Yale University Press, 1950, « The Avocational Counselors », p. 363-67.

breuses décisions importantes tandis que le directeur des recherches n'a sans doute pas grand-chose à faire si ce n'est d'être là en personne pour faire partie de la suite du président. Les employés de l'organisation considèrent que ces rôles purement cérémoniels sont destinés « à la galerie³⁵ ». On peut observer la même division du travail dans les familles où il s'agit de manifester quelque chose de plus général que des qualités professionnelles. C'est ce qu'implique le terme de consommation de prestige qui décrit comment, dans la société moderne, le mari a la charge de procurer à sa famille un certain niveau de vie tandis que la femme a celle d'en faire étalage. A une époque un peu antérieure, le laquais fournissait un exemple encore plus net de cette spécialisation :

« La valeur essentielle du laquais résidait simplement dans un de ces emplois. C'était l'efficacité avec laquelle il manifestait l'étendue de la fortune de son maître. Tous les domestiques remplissaient cet office, puisque leur présence dans une maison démontrait que leur maître avait les moyens de les payer et de les garder en échange d'un travail productif réduit ou même nul. Mais, à cet égard, tous les domestiques n'étaient pas également efficaces. Ceux dont les compétences peu communes et la formation spécialisée exigeaient une forte rémunération attiraient plus de considération à leurs employeurs que ceux qui étaient payés à des tarifs inférieurs ; ceux que leurs tâches mettaient ostensiblement en vue évoquaient plus efficacement la richesse de leur maître que ceux qui étaient constamment tenus à l'écart par leur travail. Les domestiques en livrée, depuis le cocher jusqu'au chasseur, étaient parmi les plus efficaces d'entre eux. Leurs rôles leur conféraient le caractère le plus spectaculaire. En outre, la livrée elle-même soulignait le fait qu'ils étaient étrangers à tout travail productif. Mais c'était le laquais qui avait le maximum d'efficacité, car son rôle le mettait plus systématiquement en vue que n'importe quel autre domestique. Par conséquent, il était un des éléments les plus essentiels au faste de son maître³⁶. »

On notera qu'un acteur doté d'un rôle purement cérémoniel n'a pas besoin d'avoir un grand relief dramatique.

Une équipe peut donc se définir comme un ensemble de personnes dont la coopération très étroite est indispensable au maintien d'une définition donnée de la situation. C'est un groupe qui est en relation, non pas avec une structure sociale ou une organisation sociale, mais plutôt avec une inter-

35. Voir Harold L. Wilensky, *The Staff Expert : A Study of the Intelligence Function in American Trade Unions*, unpublished Ph. D. dissertation, University of Chicago, Department of Sociology, 1953, chap. IV. Outre les idées qu'il expose dans sa thèse, je dois beaucoup d'autres suggestions à M. Wilensky.

36. J. J. Hecht, *The Domestic Servant Class in Eighteenth-Century England*, Londres, Routledge, Kegan Paul, 1956, p. 53-54.

action ou une série d'interactions dans laquelle on maintient la définition adéquate de la situation. Pour qu'une représentation ait de l'effet, il est important, on l'a vu, que l'on cache et que l'on tienne secrètes l'ampleur et la nature de la coopération qui permet cette représentation. Une équipe n'est donc pas sans analogie avec une société secrète. Le public se rend compte, évidemment, que tous les membres de l'équipe sont unis par un lien qu'aucun membre du public ne partage. Ainsi, par exemple, lorsque des clients entrent dans un établissement, ils se rendent clairement compte que tous les employés sont différents des clients en raison même de leur rôle officiel. Toutefois, les gens qui font partie du personnel d'un établissement ne sont pas membres d'une équipe en raison de leur statut de personnel, mais seulement en raison de la coopération qu'ils entretiennent en vue de soutenir une définition donnée de la situation. Les employés, dans nombre de cas, ne feront aucun effort pour cacher qu'ils sont membres du personnel, mais ils forment une société secrète, une équipe, dans la mesure où ils gardent le secret sur la façon dont ils coopèrent pour maintenir une définition particulière de la situation. Certains membres d'un groupe peuvent former des équipes pour aider leur groupe, mais, en ayant recours à ce moyen dramaturgique pour s'aider eux-mêmes ainsi que leur groupe, ils agissent à titre d'équipe et non à titre de groupe. Ainsi une équipe, au sens où nous employons ici ce terme, est un type de société secrète dont les membres forment aux yeux des outsiders une société, et même une société très fermée ; mais cette société ne se confond pas avec celle qu'ils constituent du fait qu'ils agissent en tant qu'équipes.

En tant que nous faisons tous partie d'équipes diverses, nous devons tous entretenir au fond de nous-mêmes un peu de l'agréable sentiment de culpabilité qui caractérise les conspirateurs. Chaque équipe s'attachant à maintenir certaines définitions de la situation, en cachant ou en atténuant certains faits, l'acteur doit logiquement accomplir sa carrière de conspirateur, en quelque sorte, à la dérobée.

chapitre 3

les régions et le comportement régional

à relire pp 118 - 125 -
différence de comportement domestique
et public : n'existe pas chez Colette → curieux

On peut définir une région comme tout lieu borné par des obstacles à la perception, ceux-ci pouvant être de différente nature : ainsi, par exemple, des vitres épaisses, comme dans les salles de régie des studios radiophoniques, favorisent l'isolation acoustique d'une région à défaut de son isolation optique, tandis que des cloisons à mi-hauteur isolent d'une façon inverse.

Dans la société anglo-américaine, qui est relativement fermée, il est d'usage de ne donner une représentation que dans une région strictement délimitée, à laquelle s'ajoutent le plus souvent des limites temporelles. L'impression produite par la représentation et sa signification tendent à saturer la région et le temps qui lui sont consacrés, de sorte que toutes les personnes situées aux différents endroits de cet espace-temps sont à même d'observer la représentation et d'être guidées par la définition de la situation qu'elle fournit¹. La plupart du temps, une représentation ne comporte qu'un seul foyer d'attention visuelle pour l'acteur et pour le public, comme lorsque, par exemple, on prononce un discours politique dans une salle ou lorsqu'un malade parle à un médecin dans le cabinet de consultation de ce dernier. Cependant, il arrive qu'une représentation soit constituée de noyaux distincts ou de groupes d'interaction verbale. Par exemple, dans un cocktail, se forment plusieurs sous-groupes de conversation qui changent constamment de volume et de composition. De même, dans un magasin, on observe plusieurs foyers d'interaction verbale, composés chacun d'un couple vendeur-client.

1. Dans un rapport sur la méthodologie de la recherche, H. F. Wright et R. G. Barker, sous le titre de « décor comportemental », exposent de façon très précise les différents cas où l'on finit par associer à des lieux déterminés certaines attentes relatives au comportement. Voir Herbert F. Wright et Roger G. Barker, *Methods in Psychological Ecology*, Topeka, Kansas, Ray's Printing Service, 1950.

Si l'on se donne comme point de référence une représentation particulière, il est commode d'utiliser l'expression « région antérieure » pour désigner le lieu où se déroule la représentation. L'appareillage symbolique installé en ce lieu a déjà été défini comme cette partie de la façade que l'on appelle le « décor ». Comme on le verra, il semble que l'on joue certains aspects d'une représentation non pas pour le public, mais pour la région antérieure. On peut considérer la représentation dans une région antérieure comme un effort pour donner l'impression que l'activité déployée dans cette région maintient et concrétise certaines normes que l'on peut répartir en deux grandes catégories. La première concerne la façon dont l'acteur traite le public pendant sa conversation avec lui ou pendant ces échanges de gestes qui sont le substitut de la parole. On considère parfois ces normes comme une affaire de politesse. La seconde catégorie de normes concerne la façon dont l'acteur se comporte pendant qu'il se trouve dans le champ visuel ou auditif du public sans pour autant être nécessairement en conversation avec lui. On utilisera le terme de « bienséance » pour désigner ce second groupe de normes, encore qu'il faille donner quelques explications et précisions pour en justifier l'usage.

Quand on considère les exigences de la bienséance dans une région, exigences qui sont sans rapport avec le traitement d'autrui dans la conversation, on tend à les subsumer sous deux sous-catégories : les normes morales et les normes instrumentales. Les normes morales constituent des fins en elles-mêmes et renvoient aux règles de non-ingérence dans les affaires d'autrui et de respect de la personne physique (règles relatives aux convenances sexuelles, au respect des lieux saints, etc.). Les normes instrumentales ne sont pas des fins en elles-mêmes et renvoient probablement à des devoirs comme ceux qu'un employeur pourrait exiger de ses employés — prendre soin du matériel, maintenir les cadences de travail, etc. Le terme de bienséance devrait sans doute recouvrir uniquement les normes morales et il serait nécessaire d'utiliser un autre terme pour désigner les normes instrumentales. Toutefois, quand on examine l'ordre maintenu dans une région donnée, on constate que ces deux types d'exigences semblent toucher à peu près de la même façon la personne qui doit y répondre, et que l'on avance des raisons ou des rationalisations à la fois morales et instrumentales pour justifier la plupart des normes que l'on doit observer. Du moment qu'il y a des sanctions et quelqu'un chargé de les appliquer pour maintenir la norme, peu importe le plus souvent à l'acteur si la norme se justifie principalement

par des raisons instrumentales ou par des raisons morales et si on lui demande ou non de l'intérioriser.

La partie de la façade personnelle que l'on a appelée la « manière » est importante du point de vue de la politesse tandis que la partie appelée l'« apparence », l'est du point de vue de la bienséance. On peut aussi remarquer que, tandis qu'un comportement bienséant peut prendre la forme d'une manifestation de respect pour la région et le cadre dans lesquels on se trouve, cette manifestation de respect peut évidemment être motivée par le désir d'impressionner favorablement le public, ou d'éviter des sanctions, etc. Enfin, d'un point de vue écologique, les exigences de la bienséance sont plus uniformément présentes que ne le sont les exigences de la politesse, un public donné pouvant soumettre, par exemple, une région antérieure tout entière à un examen continu pour ce qui est de la bienséance ; mais, pendant qu'il procède à cet examen, il est possible qu'aucun acteur ou seulement quelques-uns d'entre eux soient obligés de parler avec le public et par conséquent de lui témoigner de la politesse. Les acteurs peuvent cesser de s'exprimer explicitement mais ils ne peuvent cesser de s'exprimer indirectement. Dans l'étude des organisations sociales, il importe de décrire les normes de bienséance prédominantes ; c'est là quelque chose de difficile, parce que les informateurs et les chercheurs ont tendance à considérer un grand nombre de ces normes comme allant de soi, jusqu'au moment où un accident, une crise, ou une circonstance particulière se produit. Il est bien connu, par exemple, que des bureaux d'affaires différents ont des normes différentes en ce qui concerne les conversations personnelles entre employés ; mais c'est seulement lorsque, par hasard, on étudie un bureau utilisant comme employés un assez grand nombre de réfugiés étrangers que l'on se rend compte tout à coup que la permission d'échanger des propos avec les collègues ne se confond pas nécessairement avec la permission d'avoir une conversation personnelle en langue étrangère². On a coutume de croire que les règles de bienséance qui prévalent dans des établissements consacrés, tels que les églises, sont très différentes de celles qui prévalent dans les lieux de travail ordinaires. Il ne faudrait pas en conclure que les normes en vigueur dans les lieux saints sont plus nombreuses et plus strictes que celles que l'on trouve dans les lieux de travail. S'il peut être permis à une femme, lorsqu'elle se trouve dans une église, de s'asseoir, de rêvasser et même de somnoler, elle peut être tenue

2. Voir Edward Gross, *op. cit.*, p. 186.

en qualité de vendeuse dans un magasin de mode, de rester debout, toujours en éveil, de s'abstenir de mâcher du chewing-gum, de garder en permanence le sourire aux lèvres, même lorsqu'elle ne parle à personne, et de porter des vêtements au-dessus de ses moyens. Une des formes de bienséance étudiée dans les organisations sociales, est celle que l'on appelle le « semblant-de-travail ». Il est établi que, dans beaucoup d'établissements, les ouvriers sont tenus non seulement de fournir une certaine quantité de travail dans un certain laps de temps, mais encore de donner l'impression, quand on les appelle, qu'ils sont en plein travail :

« C'était amusant d'observer la transformation soudaine chaque fois que la nouvelle circulait de la présence du contremaître sur le bateau ou dans l'atelier, ou du passage d'un ingénieur en chef. Les chefs d'équipe se précipitaient vers leurs hommes et leur faisaient déployer une activité spectaculaire. « Qu'il ne vous attrape pas à rester assis », c'était l'avertissement qu'on entendait partout, et là où on n'avait aucun travail précis en train, on s'affairait à courber et tarauder un tuyau, ou bien on soumettait à un nouvel et inutile serrage un boulon déjà solidement fixé. C'était là l'hommage officiel invariablement rendu à une inspection du patron, et son protocole était aussi familier aux deux parties que le protocole entourant la tournée d'inspection d'un général à cinq étoiles. Négliger le moindre détail de ce spectacle trompeur et creux eût été considéré comme la marque d'un singulier manque de respect³. »

De même on peut lire à propos d'un service hospitalier :

« Dès le premier jour de son travail dans le service, les autres surveillants avertirent très explicitement leur collègue de ne pas se « faire prendre » à frapper un malade, de faire semblant d'être occupé lorsque la directrice du service faisait sa ronde et de ne pas lui parler à moins qu'elle ne vous parlât d'abord. On a remarqué que certains surveillants guettent son arrivée et avertissent leurs collègues afin que personne ne se fasse prendre en train de commettre des actes répréhensibles. Certains surveillants gardent une tâche en réserve pour le moment où le chef de service sera là, afin d'être occupés alors et de ne pas recevoir de tâches supplémentaires. Chez la plupart des surveillants, le changement n'est pas aussi visible, car il dépend en grande partie de la personnalité de chacun d'eux, du chef de service et de la situation dans le service. Cependant chez presque tous les surveillants on peut observer un changement dans le comportement lorsqu'un fonctionnaire d'autorité, comme un chef de ser-

3. Katherine Archibald, *Wartime Shipyard*, Berkeley et Los Angeles, University of California Press, 1947, p. 159.

vice, est présent. On ne bafoue pas ouvertement les prescriptions et les règlements...⁴. »

De l'examen du semblant-de-travail on passe facilement à l'examen d'autres normes de travail dont il faut conserver les apparences, telles que la cadence de travail, l'intérêt personnel pour la tâche qu'on accomplit, le souci d'économiser, l'exactitude, etc.⁵. Et de l'examen des normes de travail en général on passe facilement à l'examen d'autres aspects majeurs de la bienséance, morale et instrumentale, dans les lieux de travail, tels que la façon de s'habiller ; les limites supportables du bruit ; l'interdiction de certaines distractions, certaines complaisances et certaines manifestations affectives. On regarde habituellement le semblant-de-travail, avec d'autres aspects de la bienséance dans les lieux de travail, comme une obligation particulière des gens de basse condition. Toutefois, une approche dramaturgique de la question exige que l'on examine, en même temps que le semblant-de-travail, le problème de la mise en scène de son contraire : le semblant-d'inactivité. Ainsi, un ouvrage sur la vie au début du XIX^e siècle dans la petite bourgeoisie nous apprend que :

« Les gens étaient extrêmement pointilleux sur la question des visites — on se souvient de la visite dans « Le Moulin sur la Floss ». On devait rendre visite à intervalles réguliers, de sorte qu'il était possible pratiquement de savoir quel jour elle aurait lieu. C'était un rituel qui comportait une grande part de cérémonie et de faux-semblant. Personne, par exemple, ne devait se laisser surprendre occupé à un quelconque travail. Il y avait une fiction dans les bonnes familles selon laquelle les dames de la maison ne faisaient jamais rien de sérieux ou d'utile après le déjeuner ; l'après-midi était censé être consacré soit à la promenade soit à des visites, soit à un élégant farniente à la maison. C'est pourquoi, si les femmes étaient à ce moment-là occupées à un travail utile, elle le fourraient sous le canapé, et prétendaient être en train de lire un livre, ou de peindre, ou de tricoter, ou de bavarder sur un sujet agréable et à la mode. Pourquoi elles se lançaient dans cette comédie compliquée, je n'en ai pas la moindre idée, parce que tout le monde savait bien que chaque femme de la maison était toujours occupée à confectionner quelque chose, à raccommoder, à retailer, à faufiler, à poser des pièces, à garnir, à transformer et à arranger. Comment croyez-vous que les filles du notaire pouvaient donner un aussi pimpant spectacle le dimanche si elles n'étaient pas assez habiles pour se confectionner une foule de choses ? Tout le monde le savait, bien sûr, mais ce qu'on ne peut comprendre aujourd'hui c'est pourquoi ces filles ne l'avaient pas immédiatement. Peut-

4. R. H. Willoughby, *op. cit.*, p. 43.

5. On trouvera chez E. Gross, *op. cit.*, une analyse des principales normes de travail, d'où nous avons tiré les exemples ci-dessus.

être soupçonnaient-elles ou espéraient-elles vaguement, ou faisaient-elles le rêve insensé qu'une réputation de parasitisme distingué leur permettrait de passer de l'autre côté de la barrière au bal du comté et de se mêler à l'aristocratie locale⁶. »

On voit bien que les gens obligés de simuler le travail et ceux qui doivent faire semblant de ne pas travailler, s'ils ne sont probablement pas du même bord se trouvent néanmoins du même côté de la rampe.

On a vu précédemment que, dans une représentation, on accentue l'expression de certains aspects tandis que l'on en dissimule d'autres qui pourraient discréditer l'impression produite. Il est évident que les faits accentués font leur apparition dans ce que l'on a appelé la région antérieure ; il devrait être tout aussi évident qu'il peut y avoir une autre région — « région postérieure » ou « coulisse » — où l'on peut observer les faits dissimulés. On peut définir une région postérieure ou coulisse comme un lieu, en rapport avec une représentation donnée, où l'on a toute latitude de contredire sciemment l'impression produite par la représentation. De tels lieux remplissent évidemment plusieurs fonctions caractéristiques. C'est là qu'on met soigneusement au point les moyens de faire exprimer à une représentation quelque chose de plus que ce qu'elle exprime ; c'est là qu'on fabrique ouvertement les illusions et les impressions ; c'est là qu'on peut emmagasiner les accessoires scéniques et les éléments de la façade personnelle, en y entassant en vrac des répertoires entiers d'actions et de personnages⁷. C'est là qu'on peut cacher des équipements cérémoniels de différentes qualités, tels que différentes sortes d'alcools ou de vêtements, afin que le public ne puisse pas comparer le traitement qu'on lui a accordé avec celui qu'on aurait pu lui accorder. C'est là que l'on installe, à l'écart, des appareils tels que le téléphone, afin de pouvoir s'en servir en « privé ». C'est là que l'on peut examiner minutieusement les costumes et les autres éléments de la façade personnelle pour en rectifier les défauts. C'est là que l'équipe peut faire ses répétitions et éliminer les

6. Sir Walter Besant, « Fifty Years Ago », *The Graphic Jubilee Number*, 1887, cité dans James Laver, *Victorian Vista*, Boston, Houghton Mifflin, 1955, p. 147.

7. Comme le montre A. Métraux, *op. cit.*, p. 34, même la pratique des cultes vaudous a besoin de semblables facilités : « Toute possession a un côté « théâtral ». Cet aspect se manifeste déjà dans le souci du déguisement. Les chambres du sanctuaire font un peu office de coulisses où les possédés trouvent les accessoires nécessaires. A la différence de l'hystérique, qui révèle ses angoisses et ses désirs au moyen d'un symptôme — mode d'expression personnel — le procédé rituel doit se conformer à l'image classique d'un personnage mythique. »

expressions choquantes alors qu'il n'y a pas de public pour en être offensé ; c'est là qu'on peut éduquer les membres défaillants de l'équipe, ceux qui sont incapables de s'exprimer, ou bien les éliminer de la représentation. C'est là que l'acteur peut se détendre, qu'il peut abandonner sa façade, cesser de réciter un rôle, et dépouiller son personnage. Simone de Beauvoir donne une image très vivante de cette activité de coulisse en décrivant des situations d'où le public masculin est absent :

« Ce qui donne leur valeur à de tels rapports, c'est la vérité qu'ils comportent. Devant l'homme, la femme est toujours en représentation ; elle ment en feignant de s'accepter comme l'autre inessentiel, elle ment en dressant devant lui, à travers mimiques, toilettes, paroles concertées, un personnage imaginaire ; cette comédie réclame une constante tension ; près de son mari, près de son amant, toute femme pense plus ou moins : « Je ne suis pas moi-même » ; le monde mâle est dur, il a des arêtes tranchantes, les voix y sont trop sonores, les lumières trop crues, les contacts rudes. Auprès des autres femmes, la femme est derrière le décor ; elle fourbit ses armes, elle ne combat pas ; elle combine sa toilette, invente un maquillage, prépare ses ruses : elle traîne en pantoufles et en peignoir dans les coulisses avant de monter sur la scène ; elle aime cette atmosphère tiède, douce, détendue... Pour certaines femmes cette intimité frivole et chaude est plus précieuse que la pompe sérieuse des relations avec les hommes⁸. »

Il est très courant que la région postérieure d'une représentation soit située à l'autre extrémité du lieu où l'on donne la représentation, avec une séparation qui l'isole et un passage réservé. Grâce à cette contiguïté de la région antérieure et de la région postérieure, un acteur qui se trouve en façade peut recevoir, pendant que la représentation suit son cours, une aide de la coulisse dans laquelle il peut se réfugier momentanément pour de brèves périodes de repos. En général, la région postérieure est évidemment le lieu où l'acteur peut avoir l'assurance qu'aucun membre du public ne fera intrusion.

Puisque les secrets essentiels d'un spectacle sont visibles dans la région postérieure et puisque les acteurs qui s'y trouvent abandonnent leur personnage, il est naturel de s'attendre à ce que le passage de la région antérieure à la région postérieure soit maintenu fermé aux membres du public, ou encore à ce que la région postérieure tout entière lui soit cachée. C'est là une technique de maîtrise des impressions largement pratiquée. De toute évidence, le contrôle des coulisses joue un rôle important dans le processus de « contrôle

8. Simone de Beauvoir, *op. cit.*, p. 360-61-62.

du travail » par lequel les acteurs cherchent à se protéger des contraintes du milieu environnant. Si un ouvrier d'usine veut réussir à donner l'impression qu'il travaille avec ardeur toute la journée, il faut qu'il dispose d'un endroit sûr pour cacher le « truc » qui lui permet de produire le travail d'une journée sans avoir à fournir l'effort d'une journée entière de travail⁹. Si on veut laisser aux parents d'un mort l'illusion que le défunt est en réalité plongé dans un profond et paisible sommeil, l'entrepreneur des pompes funèbres doit pouvoir écarter la famille de l'atelier où l'on vide les cadavres, où on les bourre d'aromates et où on les maquille en vue de leur ultime représentation¹⁰. Si le personnel d'un hôpital psychiatrique veut donner une bonne impression de l'hôpital aux parents des malades qui viennent en visite, il importe de pouvoir interdire les salles aux visiteurs, surtout les salles des agités, et de les cantonner dans des pièces réservées aux visites, où il est possible d'installer un ameublement relativement élégant et de s'assurer que tous les malades présents sont bien habillés, bien lavés, qu'ils sont traités avec ménagement et qu'ils se tiennent à peu près correctement. De même, dans beaucoup d'entreprises de services, le client doit déposer l'objet qui doit être réparé et partir afin de laisser l'artisan travailler sans témoin. Quand le client revient chercher son auto — ou sa montre, ou son pantalon, ou son poste de radio — on lui présente l'objet en bon état de marche, c'est-à-dire dans un état qui masque la nature et l'importance du travail qu'il a fallu faire, le nombre des erreurs qui ont précédé la mise au point définitive et les autres détails que le client devrait connaître pour pouvoir juger si le prix qu'on lui demande est raisonnable. Le droit pour le personnel de service d'écarter le public de la région postérieure est une chose qui va tellement de soi qu'on accorde plus d'attention aux cas où l'on ne peut pas appliquer cette stratégie habituelle qu'aux cas où on le peut. Sous ce rapport, le gérant de station-service

9. Voir Orvis Collins, Melville Dalton et Donald Roy, « Restriction of Output and Social Cleavage in Industry », *Applied Anthropology* (aujourd'hui *Human Organization*), IV, p. 1-14, en particulier p. 9.

10. M. Habenstein a déclaré au cours d'un séminaire que, dans certains Etats, l'entrepreneur de pompes funèbres a légalement le droit d'empêcher les parents du mort de pénétrer dans l'atelier où l'on prépare le cadavre. Vraisemblablement, la vue de ce qu'il faut faire aux morts pour leur donner un aspect attrayant, serait trop pénible pour des non-professionnels et tout particulièrement pour les parents du défunt. M. Habenstein déclare aussi que la famille peut elle-même désirer qu'on l'empêche de pénétrer dans l'atelier parce qu'elle redoute sa propre curiosité morbide.

américain n'est guère favorisé¹¹. S'il faut effectuer une réparation les clients refusent souvent de laisser leur automobile à la garde de l'établissement durant toute la journée ou jusqu'au lendemain, comme ils le feraient s'ils avaient amené leur auto dans un garage. En outre, lorsque le mécanicien fait des réparations et des réglages, les clients considèrent souvent qu'ils ont le droit de le regarder travailler. S'il veut fournir un service imaginaire et le facturer, il lui faut par conséquent, le fournir en présence de la personne même qu'il veut duper. Non seulement les clients méconnaissent le droit du personnel de la station à disposer de sa propre région postérieure, mais considèrent le plus souvent la station tout entière comme une espèce de ville ouverte réservée aux hommes, comme un endroit dans lequel on peut exiger tous les privilèges de la coulisse parce qu'on court le risque de salir ses vêtements. Les automobilistes masculins peuvent ainsi déambuler à travers la station, repousser leur chapeau en arrière, cracher, proférer des jurons et demander au personnel de la station des services ou des renseignements gratuits pour la route. Entrant partout sans se gêner, ils font familièrement usage des toilettes, des outils, du téléphone, du bureau, et vont chercher dans le magasin les fournitures dont ils ont besoin¹². Afin d'éviter les feux de signalisation, les automobilistes courent à travers la station, sans se soucier des droits de propriété du gérant. Le *Shetland Hotel* fournit un autre exemple des problèmes que les employés rencontrent lorsqu'ils ont un contrôle insuffisant de leurs coulisses. Dans la cuisine de l'hôtel, où l'on préparait la nourriture des clients et où le personnel prenait ses repas et passait la journée, la culture paysanne tendait à prédominer. Il n'est pas inutile d'évoquer ici certaines particularités de cette culture. Dans

11. Les développements qui suivent sont empruntés à une étude de la *Social Research, Inc.*, portant sur deux cents gérants de petites entreprises.

12. Le gérant d'un garage m'a rapporté la scène suivante : elle concerne un client qui était entré dans le magasin pour prendre de lui-même un joint de culasse et qui le présentait au gérant, de derrière le comptoir : « Combien ? » — « Monsieur, où êtes-vous entré et qu'est-ce qui se passerait si vous passiez derrière le comptoir d'une banque pour prendre une liasse de billets et l'apporter au caissier ? » — « Mais ce n'est pas une banque ici. » — « Eh bien, ça, c'est ma liasse de billets. Maintenant, que désirez-vous, Monsieur ? » — « Si vous prenez la chose comme ça, d'accord. C'est votre droit. Je désire un joint pour une Anglia 1951. » — « Vous avez pris un joint pour le modèle 1954. » Bien que l'anecdote du gérant ne reproduise peut-être pas fidèlement les mots et les gestes qui furent réellement échangés, elle nous apprend néanmoins quelque chose de crédible sur la situation et sur ce qu'il en pensait.

la cuisine, les relations entre employeur et employé étaient celles en vigueur chez les fermiers. On faisait un usage réciproque des prénoms, quoique le laveur de vaisselle eût quatorze ans et le propriétaire plus de trente ans. Le couple des propriétaires et les employés mangeaient ensemble et prenaient une part à peu près égale aux bavardages et aux propos de table. Quand les propriétaires réunissaient sans cérémonie dans la cuisine des amis et des parents, les employés participaient à la réunion. Ce type d'intimité et d'égalité entre la direction et les employés était incompatible avec les apparences que les deux parties devaient maintenir en présence des clients, parce qu'il était incompatible avec l'idée que les clients se faisaient de la distance sociale qui devait s'établir entre les responsables avec lesquels ils avaient correspondu pour organiser leur séjour à l'hôtel, et les porteurs et les servantes qui montaient leurs bagages, ciraient leurs chaussures chaque soir et vidaient leurs pots de chambre. De même, dans la cuisine de l'hôtel, on se nourrissait conformément aux mœurs alimentaires de l'île. La viande, quand il y en avait, était en général bouillie. Le poisson qui constituait une nourriture plus habituelle était bouilli ou salé. Les pommes de terre, plat inévitable dans le seul grand repas de la journée, étaient presque toujours bouillies en robe des champs et mangées comme on le faisait dans l'île : chaque convive prenait directement dans le plat central une pomme de terre, la piquait au bout de sa fourchette et la pelait avec son couteau en empilant soigneusement les épluchures à côté de son assiette pour les ramasser avec son couteau une fois le repas terminé. La toile cirée faisait office de nappe sur la table. Presque chaque repas commençait par un bol de soupe qui servait le plus souvent d'assiette pour les plats suivants. (C'était là un usage commode, puisque de toute façon les aliments étaient pour la plupart bouillis.) On empoignait parfois fourchettes et couteaux à pleines mains et on servait le thé dans des tasses sans soucoupes. Bien que l'alimentation dans l'île semblât à bien des égards suffisante et bien que la tenue à table pût être pleine de délicatesse et de tact — et elle l'était souvent en effet —, les habitants de l'île se rendaient bien compte que la façon de se nourrir, dans son ensemble, non seulement était différente du modèle bourgeois britannique mais encore constituait une sorte de violation de ce modèle. Cette différence était sans doute plus manifeste lorsque la nourriture servie aux clients était également servie dans la cuisine. (Cela arrivait de temps à autre, mais cela n'était guère fréquent parce que le personnel préférait souvent la nourriture de l'île à celle qu'on servait aux clients). Dans

ces occasions, on préparait à la mode de l'île la partie de la nourriture destinée à la cuisine, en accordant plus de soins au plat commun qu'aux préférences individuelles. On servait souvent à la cuisine les restes d'un rôti ou d'une fournée de tartes — la même nourriture que celle qui était servie aux clients, mais elle était accommodée d'une façon légèrement différente, en conformité avec les normes culinaires de l'île. Et si, à l'essai, on estimait qu'un pudding fait de pain et de gâteau rassis n'était pas assez bon pour les clients, on le mangeait à la cuisine. De même, certaines manières paysannes de s'habiller ou de se tenir tendaient à s'instaurer dans la cuisine. Ainsi par exemple le gérant suivait parfois la coutume locale et gardait son chapeau sur la tête ; les garçons de la plonge prenaient le seau à charbon comme cible pour y expédier des crachats bien ajustés et les femmes du personnel, pour se reposer, s'asseyaient dans des poses peu convenables. Outre ces différences culturelles, il y avait d'autres causes d'opposition entre les usages de la cuisine et ceux du salon, car certaines normes du service, explicitement ou implicitement appliquées en présence des clients, ne rencontraient pas une totale adhésion dans la cuisine. Dans l'arrière-cuisine, une moisissure se formait parfois sur une soupe qu'on n'avait pas encore servie ; sur le fourneau, des chaussettes humides séchaient sur la chaudière — c'était une pratique normale dans l'île. Lorsque les clients demandaient du thé fraîchement infusé, on le préparait dans un pot dont le fond était incrusté de feuilles de thé vieilles de plusieurs semaines. On préparait les harengs frais en les fendant et en nettoyant l'intérieur avec un morceau de journal. On refaçonait des pains de beurre ramollis, déformés et partiellement consommés durant leur séjour dans la salle à manger, pour leur redonner l'apparence de la fraîcheur, et on les remettait en circulation. Lorsque les puddings étaient de trop bonne qualité pour être consommés à la cuisine, on y faisait des prélèvements d'un doigt énergique avant de les servir aux clients. Pendant le coup de feu, à l'heure du repas, on se bornait à vider et à essuyer sans les rincer, les verres déjà utilisés, ce qui permettait de les remettre rapidement en service¹³. Etant donné les multiples contradictions entre l'activité

13. On ne saurait regarder comme des cas-limites ces exemples de contradiction entre les normes réelles et les normes apparentes. L'observation attentive des coulisses de n'importe quel intérieur bourgeois, dans une ville occidentale, risquerait de révéler des contradictions aussi grandes entre la réalité et l'apparence. Et il ne fait pas de doute que, partout où il y a activité commerciale, à un degré ou à un autre, les contradictions sont bien souvent encore plus grandes.

de la cuisine et l'impression que l'on voulait produire en présence de la clientèle, on comprend que les portes de la cuisine donnant accès aux autres parties de l'hôtel constituaient une cause permanente de friction dans l'organisation du travail. En effet les servantes voulaient laisser les portes ouvertes pour faciliter les allées et venues avec leurs plateaux, pour pouvoir s'informer si les clients étaient disposés ou non à se faire servir et pour rester le plus possible en contact avec eux. Du fait qu'elles jouaient un rôle de domestique devant les clients, les servantes pensaient qu'elles n'avaient rien à perdre à se laisser observer dans leur propre milieu par ceux qui jetaient un regard dans la cuisine en passant devant les portes ouvertes. Les patrons, au contraire, voulaient laisser la porte fermée, afin que la découverte de leur comportement dans la cuisine ne vînt pas discréditer le rôle de bourgeois que les clients leur attribuaient. Il ne se passait guère de jour que ces portes ne fussent alternativement ouvertes et refermées par de furieuses poussées. Une porte à va-et-vient du type de celles qu'on utilise dans les restaurants modernes ou encore une petite ouverture vitrée dans la porte, qui aurait pu faire office de judas — un procédé de théâtre utilisé par beaucoup de petits commerces — auraient en partie résolu ce problème de mise en scène. La radio et la télévision fournissent un autre exemple des problèmes posés par le contrôle des coulisses. La région postérieure peut se définir ici comme l'ensemble des endroits sur lesquels la caméra n'est pas braquée à un moment donné, ou qui sont hors de portée des micros branchés « en direct ». C'est ainsi qu'un présentateur peut tenir le produit de l'annonceur à bout de bras en face de la caméra, tout en se bouchant le nez avec son autre main, son visage étant hors du champ, en manière de plaisanterie à l'intention de ses coéquipiers. Les professionnels de la radio nous fournissent beaucoup d'exemples en racontant comment des gens qui croyaient être dans les coulisses étaient en fait à l'antenne et comment leur comportement de coulisse discréditait la définition de la situation qu'ils maintenaient à l'antenne. Pour des raisons techniques, les murs derrière lesquels les gens des studios doivent se cacher sont donc fragiles et perfides, puisqu'ils peuvent s'écrouler lorsqu'on pousse un interrupteur ou qu'on fait pivoter une caméra. Les artistes de la radio et de la télévision doivent s'accommoder de ces aléas de la mise en scène. On trouve un exemple assez voisin dans l'architecture de certaines habitations de type ordinaire. En effet, des murs qui sont en réalité de minces cloisons séparent visuellement les appartements, mais peuvent laisser retentir l'activité de façade et

de coulisse d'une famille dans l'appartement voisin. Aussi les chercheurs britanniques utilisent-ils la notion de « mur mitoyen » et décrivent-ils ses conséquences en ces termes :

« Les habitants de l'immeuble sont mis au courant de ce qui se passe chez le voisin par nombre de bruits, depuis les vociférations habituelles des fêtes anniversaires jusqu'au bruit du train-train quotidien. Les informateurs mentionnent la radio, les pleurs de bébé la nuit, la toux, les souliers qu'on laisse tomber sur le parquet quand on se déshabille, la galopade des enfants dans l'escalier ou sur le parquet de la chambre à coucher, les gammes au piano, et les éclats de rire ou la conversation à voix haute. Dans la chambre conjugale, les bruits provenant de chez les voisins peuvent choquer : « On peut même les entendre se servir du pot ; c'est vous dire à quel point. C'est atroce ». Ou bien les bruits peuvent déranger : « Je les entends se chamailler au lit ; l'un veut lire et l'autre veut dormir. C'est gênant d'entendre des bruits au lit, aussi j'ai tourné mon lit dans l'autre sens. » [...] « J'aime lire au lit et j'ai l'ouïe fine, aussi ça me dérange de les entendre parler » ; ou bien les bruits peuvent avoir un effet d'inhibition : « On les entend parfois dire des choses plutôt intimes, comme par exemple un homme dire à sa femme qu'elle a les pieds froids. Ça vous fait penser que *vous-même* vous ne devriez dire les choses intimes qu'à voix basse », et « ça donne réellement un sentiment de contrainte, comme si on devait marcher sur la pointe des pieds dans sa chambre le soir ¹⁴. »

Dans cet exemple, des voisins qui se connaissent peut-être à peine, sont dans une situation gênante dans la mesure où ils savent que chacun est trop bien informé au sujet des autres. Un dernier exemple met en lumière les problèmes qui se présentent à un personnage haut placé. Certaines personnes deviennent tellement sacrées qu'elles ne peuvent plus faire d'autre apparition convenable qu'au milieu de leur suite, au centre d'une cérémonie ; on peut trouver déplacé qu'elles se montrent aux autres dans un autre contexte, de même qu'on peut penser que ces apparitions sans cérémonie discréditent les attributs magiques qu'on leur prête. C'est pourquoi on doit interdire aux membres du public tous les endroits où le haut personnage est susceptible de se détendre ; et, si le lieu propice à la détente est vaste, comme c'était le cas pour l'empereur de Chine au XIX^e siècle, ou encore si on ne sait pas très bien où se trouvera le haut personnage, les problèmes de transgression et d'offense deviennent considérables. Par exemple, la reine Victoria imposa comme règle que toute personne la voyant arriver

14. Leo Kuper, « Blueprint for Living Together », in Leo Kuper *et al.*, *Living in Towns*, Londres, The Cresset Press, 1953, p. 14-15.

dans sa voiture lorsqu'elle circulait dans le parc du palais royal devait tourner la tête ou marcher dans une autre direction ; c'est pourquoi d'éminents hommes politiques étaient parfois obligés de sacrifier leur propre dignité et de bondir derrière les bosquets lorsque la reine arrivait à l'improviste¹⁵.

Pour extrêmes que soient ces exemples, tout donne à penser qu'il n'existe pas d'organisation dans laquelle il ne se pose pas de problèmes liés au contrôle des coulisses. Les régions du travail et de la distraction constituent deux zones propres au contrôle des coulisses. Une autre zone résulte de la tendance, très largement répandue dans notre société qui consiste à donner aux acteurs le contrôle du lieu dans lequel ils sont occupés à satisfaire ce que l'on appelle des besoins biologiques. Dans notre société, la défécation implique une activité individuelle qui est définie comme incompatible avec les normes de propreté et de pureté exprimées dans un grand nombre de nos représentations. Une telle activité oblige aussi l'individu à défaire ses vêtements et à « sortir du jeu », c'est-à-dire à laisser tomber le masque expressif qu'il utilise dans l'interaction face à face. Il lui serait difficile, dans ces conditions, de rajuster sa façade personnelle au cas où la nécessité d'entrer en interaction se présenterait soudainement. Peut-être est-ce là une des raisons pour lesquelles, dans notre société, les portes des toilettes sont munies de verrous. Quand on dort dans son lit, on est également immobilisé, du point de vue de l'expression, et on n'est pas capable d'adopter une position appropriée à une interaction, ni pendant un certain temps après s'être réveillé, de donner à son visage une expression affable ; d'où la tendance à séparer la chambre à coucher de la partie active de la maison. L'utilité de cette séparation est renforcée par le fait que c'est en général dans les chambres à coucher que se déroule l'activité sexuelle, forme d'interaction qui rend elle aussi ses acteurs incapables d'entrer immédiatement dans une autre interaction.

L'un des moments les plus intéressants pour observer le processus de maîtrise des impressions est celui où un acteur quitte la région postérieure et entre dans le lieu où il doit rencontrer le public, ou bien le moment où il revient de ce lieu, car c'est dans ces moments-là qu'on a les chances maximum de voir l'acteur prendre un masque ou bien l'ôter. George Orwell, parlant des garçons de restaurant et se plaçant du point de vue des coulisses qui est celui des plongeurs, nous donne un exemple :

15. F. Ponsonby, *op. cit.*, p. 32.

« C'est un spectacle instructif de regarder un garçon entrer dans la salle à manger d'un hôtel. Au moment où il franchit la porte un changement soudain s'opère en lui. La position de ses épaules change ; la saleté, la précipitation, l'énervement, tout s'est envolé en un instant. Il glisse sur le tapis avec l'air solennel d'un prêtre. Je me rappelle notre maître d'hôtel, un fougueux Italien, s'arrêtant à la porte de la salle à manger pour apostropher son apprenti qui avait cassé une bouteille de vin. Brandissant le poing au-dessus de sa tête, il hurlait (heureusement la porte était plus ou moins insonorisée) : « *Tu me fais *...* — Tu te prends peut-être pour un garçon, espèce de petit bâtard ? Toi, un garçon ! Tu n'es même pas bon à nettoyer le plancher dans le bordel d'où sort ta mère. *Maquereau * !* » Les mots lui manquant, il se retourna vers la porte, et, au moment où il l'ouvrit, il lâcha une dernière injure de la même manière que le seigneur Western dans *Tom Jones*. Puis il entra dans la salle à manger et la traversa majestueusement, son plat à la main, gracieux comme un cygne. Dix secondes plus tard, il s'inclinait respectueusement devant un client. Et on ne pouvait s'empêcher de penser, à le voir s'incliner et sourire avec ce sourire bénin du garçon bien stylé, que le client devait rougir d'avoir un tel aristocrate pour le servir ¹⁶. »

Un autre observateur anglais, note :

« La servante en question — son nom était Addie, comme je le découvris — et les deux serveuses se comportaient comme des gens qui jouent dans une pièce. Elles entraient majestueusement dans la cuisine comme si elles passaient de la scène dans la coulisse, en portant haut leurs plateaux et avec une expression tendue et hautaine encore sur le visage ; elles se détendaient un moment en s'affairant fébrilement à recharger leurs plateaux, et repartaient en glissant, le visage recomposé pour faire une nouvelle apparition. La cuisinière et moi étions abandonnées comme des machinistes de théâtre dans les coulisses ; et, comme si nous avions entrevu un autre monde, nous attendions presque les applaudissements du public invisible ¹⁷. »

Le déclin du service domestique a imposé à la ménagère bourgeoise des changements rapides, du type de ceux que décrit George Orwell. Lorsqu'elle sert à dîner à des amis, elle doit organiser le travail salissant de la cuisine de façon à pouvoir passer alternativement du rôle de domestique à celui de maîtresse de maison, en modifiant son activité, ses manières et son humeur selon qu'elle entre dans la salle à manger et qu'elle en sort. Les manuels de savoir-vivre donnent des instructions utiles pour faciliter ces changements ; ils

* En français dans le texte.

16. George Orwell, *Down and Out in Paris and London*, Londres, Secker and Warburg, 1951, pp. 68-69.

17. Monica Dickens, *One Pair of Hands*, Londres, Michael Joseph, Mermaid Books, 1952, p. 13.

indiquent par exemple que, si la maîtresse de maison doit se retirer dans une région postérieure pendant un long moment, par exemple pour aller faire les lits, le maître de maison sauvera les apparences en emmenant les invités faire un petit tour dans le jardin. La frontière séparant région antérieure et région postérieure existe partout dans notre société. Comme on l'a vu, la salle de bain et la chambre à coucher, dans tous les intérieurs, sauf ceux des basses classes, sont des endroits d'où l'on peut exclure le public que l'on admet dans le « living-room ». Les corps que l'on nettoie, que l'on habille et que l'on maquille dans ces pièces de la maison, sont présentés aux amis dans d'autres pièces. Dans la cuisine on fait évidemment pour la nourriture ce que l'on fait pour le corps humain dans la salle de bains et la chambre à coucher. C'est, en fait, le recours à ces procédés de mise en scène qui distingue le mode de vie bourgeois de celui des basses classes. Mais dans toutes les classes de notre société on a tendance à établir une distinction entre le devant et le derrière de l'habitation. La façade de devant est en général relativement bien décorée, bien réparée et entretenue tandis que la façade de derrière est en général peu engageante. Corrélativement, les personnes socialement majeures entrent par devant, alors que les personnes socialement mineures — les domestiques, les livreurs, et les enfants — entrent le plus souvent par derrière. Si l'on a l'habitude des aménagements scéniques dans et autour d'une habitation, il en est d'autres que l'on remarque moins. Dans les quartiers résidentiels américains, les garçons de huit à quatorze ans et le personnel de service se rendent compte que les entrées qui donnent sur les petites rues de derrière et sur les ruelles latérales conduisent quelque part et qu'on peut les emprunter ; ils voient ces passages d'un point de vue dynamique qu'ils perdent avec l'âge. De même, les concierges et les femmes de ménage perçoivent distinctement les petites portes qui conduisent aux régions postérieures des grands immeubles commerciaux et connaissent à fond le système de transport destiné au service, qui sert à transporter le matériel malpropre pour faire le ménage, les accessoires de grande dimension et qui sert aussi à les transporter elles-mêmes. On trouve un semblable aménagement dans les magasins où certains endroits « derrière le comptoir » et l'arrière-boutique servent de régions postérieures. Etant donné les valeurs d'une société déterminée, il est évident que certains endroits, par rapport aux régions avoisinantes, ne peuvent pas ne pas servir de coulisses et que cette caractéristique leur est matériellement inhérente. Dans notre société, l'art du décorateur se charge souvent de réaliser

cette distinction pour nous, en réservant les couleurs sombres et la brique sans revêtement aux parties des immeubles consacrés au service et le plâtre blanc aux régions antérieures. Des éléments d'équipement fixe renforcent la permanence de cette division. Les employeurs complètent cette harmonie en embauchant des gens d'apparence peu séduisante pour travailler dans la région postérieure et en plaçant les gens qui « font bonne impression » dans les régions antérieures. Les réserves où s'opère le travail qui ne fait pas grande impression peuvent être utilisées non seulement pour les activités qui doivent être cachées au public, mais aussi pour les activités qui peuvent être cachées mais qui ne le sont pas nécessairement. Comme Everett C. Hughes l'a montré¹⁸, les employés noirs obtiennent plus facilement un poste dans les usines américaines si on peut, comme c'est le cas pour les chimistes, les éloigner des principaux secteurs de travail de l'usine. (Ce qui précède implique une sorte de répartition écologique bien connue mais peu étudiée.) Et souvent on attend de ceux qui travaillent en coulisses qu'ils se conforment à des normes techniques alors qu'on attend de ceux qui travaillent dans la région antérieure qu'ils se conforment plutôt à des normes expressives. La décoration et les éléments fixes du lieu où l'on donne habituellement une représentation, aussi bien que la représentation elle-même et les acteurs qui y participent, confèrent généralement à ce lieu une sorte de prestige ; même lorsque la représentation habituelle n'est pas en train de s'y dérouler, l'endroit tend à conserver dans une certaine mesure son caractère de région antérieure. Par exemple, une cathédrale et une salle de classe gardent un peu de leur atmosphère même lorsqu'on y fait des réparations ; et, bien que les ouvriers ne se comportent pas de façon très respectueuse en faisant leur travail, leur manque de respect tend à se structurer de façon spécifique, en prenant précisément pour thème les sentiments qu'en un sens ils devraient éprouver mais qu'ils n'éprouvent pas. De même, certains endroits peuvent être assimilés à des refuges où les normes sociales se relâchent en sorte qu'on peut les identifier à des régions postérieures : c'est le cas, par exemple, des pavillons de chasse ou des vestiaires dans les installations des sociétés sportives. Les stations estivales semblent aussi jouir en permanence d'un climat de tolérance en ce qui concerne la façade, puisqu'elles permettent à des gens, par ailleurs très conventionnels, de se montrer en public

18. Au cours d'un séminaire, à l'université de Chicago.

dans des tenues qu'ils ne porteraient pas, en temps ordinaire, devant des étrangers. C'est le cas également des repaires de criminels et mêmes de leurs environs, dans lesquels il n'est pas nécessaire de continuer à jouer la comédie de la « légalité ». On peut en trouver un exemple intéressant à Paris :

« Au XVII^e siècle donc, pour devenir un Argonier accompli, il était nécessaire non seulement de demander l'aumône comme n'importe quel mendiant ordinaire, mais aussi d'avoir la dextérité du coupe-bourse et du voleur. On devait acquiescer ces talents dans des lieux qui servaient habituellement de rendez-vous à la lie de la société, et que l'on connaissait généralement sous le nom de *Cour des Miracles*. Ces maisons, ou plutôt ces repères avaient reçu ce nom, s'il faut en croire un écrivain du début du XVII^e siècle, « parce que les truands... et bien d'autres, qui avaient été toute la journée des paralytiques, des scrophiés, des hydripiques, accablés de toutes sortes de maux physiques, rentraient le soir à la maison en portant sous le bras une entrecôte de bœuf, un rôti de veau, ou une épaule de mouton, sans oublier une bouteille de vin accrochée à leur ceinture, et qu'en entrant dans la cour ils jetaient leurs boquilles, reprenaient leur air de santé et leur bonne mine, et, à l'imitation des antiques bacchantes, ils exécutaient toutes sortes de danses en brandissant leurs trophées pendant que l'aubergiste préparait leur souper. Peut-il y avoir un plus grand *miracle* que celui auquel on peut assister dans cette cour, où les paralytiques se lèvent et marchent¹⁹. »

Dans des régions postérieures de ce type, le fait même qu'on ne cherche pas à faire impression tend à conférer à l'interaction son style particulier, en amenant les personnes présentes à agir comme si elles se connaissaient intimement sous tous les rapports. Si l'on tend le plus souvent à identifier définitivement un lieu comme la région antérieure ou comme la région postérieure d'une représentation à laquelle il est régulièrement associé, il existe cependant beaucoup de régions qui peuvent fonctionner, à un moment donné et d'un certain point de vue, comme une région antérieure et à un autre moment, et d'un autre point de vue, comme une région postérieure. Ainsi par exemple, si le bureau personnel d'un cadre constitue sans aucun doute une région antérieure dans la mesure où la qualité de son matériel de bureau exprime avec force son statut dans l'organisation, c'est aussi le lieu où il peut ôter sa veste, défaire sa cravate, garder une bouteille d'alcool à portée de la main, et agir de façon familière et même tapa-

19. Paul La Croix, *Manners, Custom, and Dress during the Middle Ages and during The Renaissance Period*, Londres, Chapman and Hall, 1876, p. 471.

geuse avec des collègues du même grade que lui ²⁰. De même, une entreprise commerciale qui utilise du papier à en-tête de luxe pour la correspondance avec les personnes extérieures à la maison, suit peut-être par ailleurs ce conseil :

« Il faut subordonner le choix du papier pour la correspondance interne à des considérations d'ordre économique plus qu'à des considérations d'ordre protocolaire. Papier ordinaire, papier de couleur, papier à stencil ou papier imprimé — tout est bon lorsque « ça ne sort pas de la famille ²¹. »

Et pourtant les mêmes donneurs de conseils admettent qu'il y a des limites à cette définition de la situation du point de vue des coulisses :

« On peut aussi utiliser le papier personnalisé pour bloc-notes, habituellement destiné à rédiger des notes rapides pour le travail interne du bureau. Une précaution toutefois : les cadres subalternes ne devraient pas commander de tels bloc-notes pour leur usage personnel, si commode que ce soit. Tout comme le tapis sur le parquet et le nom sur la porte, le bloc-notes personnalisé est dans certains bureaux un symbole lié à un certain statut ²². »

De même, une famille peut utiliser, le dimanche matin, le mur qui entoure sa maison pour cacher un reposant laisser-aller dans la tenue vestimentaire et un relâchement de la politesse, et répandre, dans toutes les pièces de la maison, un climat de familiarité habituellement limité à la cuisine et aux chambres à coucher. De même, dans les quartiers bourgeois américains, l'après-midi, la limite entre le terrain de jeu des enfants et la maison peut être définie comme une région postérieure par les mères, qui passent tout le long de cette zone en pantalon et trotteurs, avec un minimum de maquillage, la cigarette pendant au coin de la bouche, tout en poussant des voitures d'enfants, et en « parlant boutique » sans se gêner

20. Le fait qu'on peut transformer un petit bureau personnel en région postérieure, en s'arrangeant pour être la seule personne à l'occuper, est une des raisons pour lesquelles les sténo-dactylos préfèrent parfois travailler dans un bureau personnel plutôt que dans un de ces grands services qui prennent tout un étage, et dans lesquels il risque d'y avoir toujours quelqu'un devant qui il faut maintenir l'impression qu'on travaille avec ardeur. Dans un petit bureau, au contraire, quand le patron n'est pas là, on peut se dispenser de faire semblant de travailler et on peut abandonner sa réserve. Voir Richard Rencke, *The Status Characteristics of Jobs in a Factory*, unpublished Master's thesis, University of Chicago, Department of Sociology, 1953, p. 53.

21. *Esquire Etiquette*, p. 65.

22. *Ibid.*, p. 65.

avec leurs « collègues ». Ainsi également dans les quartiers ouvriers de Paris, de bon matin, les femmes considèrent qu'elles ont le droit d'étendre la région postérieure au cercle des boutiques du voisinage et elles descendent chercher du lait et du pain frais, en faisant claquer leurs pantoufles, en peignoir, avec leur filet à cheveux et sans maquillage. On peut voir dans les grandes villes américaines des mannequins portant la robe dans laquelle on va les photographier se hâter à travers les rues des beaux quartiers, en faisant très attention et en oubliant dans une certaine mesure les gens qui les entourent ; une boîte à chapeaux à la main, un filet protégeant leur coiffure, elles peuvent se préoccuper non pas tant de produire une impression que d'éviter de déranger leur tenue pendant le trajet jusqu'à l'immeuble servant de toile de fond, devant lequel leur véritable représentation, la représentation photographiée, va réellement commencer. Evidemment, une région antérieure où s'exécute la représentation régulière d'une routine déterminée peut se transformer en région postérieure avant et après chaque représentation. Il est possible, en effet, que, dans les intervalles entre les représentations, on répare le matériel installé dans la région, qu'on le rénove et qu'on le dispose d'une autre façon, ou encore que les acteurs y fassent leurs répétitions. Pour le constater, il suffit de jeter un coup d'œil dans un restaurant, un magasin, ou un appartement quelques minutes avant l'heure d'ouverture. D'une manière générale, on voit que, lorsqu'on parle de régions antérieure et postérieure, on se place toujours du point de vue d'une représentation déterminée, et on indique ainsi la fonction que tel ou tel endroit se trouve remplir à un moment donné pour une représentation considérée.

On a vu que les gens qui coopèrent à la réalisation de la même représentation d'équipe ont tendance à instaurer des rapports de familiarité entre eux. Cette familiarité tend à ne s'exprimer que lorsqu'il n'y a pas de public, car elle donne de l'acteur et de son équipier une impression qui est habituellement incompatible avec celle qu'ils veulent produire devant le public. Dans la mesure où la caractéristique des régions postérieures est d'être interdites aux membres du public, il s'ensuit qu'une familiarité réciproque tend à s'instaurer dans ces régions alors qu'un climat de cérémonie prédomine dans les régions antérieures. Partout dans la société occidentale, on observe la coexistence d'un langage familier du comportement ou langage des coulisses et d'un langage du comportement réservé aux occasions où l'on donne une représentation. Le langage des coulisses consiste à s'appeler les uns les autres par le prénom, à proférer des jurons, à faire ouvertement des

remarques d'ordre sexuel, à émettre des grognements, à fumer, à s'habiller de façon négligée, à se tenir assis ou debout dans une attitude « avachie », à utiliser un dialecte ou une langue argotique, à marmonner et à crier, à taquiner et à faire des blagues aux gens, à manquer d'égards pour les autres dans des actes apparemment mineurs mais qui peuvent être dotés d'une signification symbolique, à se laisser aller physiquement à des incorrections mineures telles que fredonner, siffloter, mâchonner, grignoter, éructer et émettre des flatuosités. On peut considérer le langage du comportement de la région antérieure comme l'absence (et en un certain sens comme le contraire) de toutes ces manifestations. Le comportement des coulisses se caractérise généralement par l'existence d'actes mineurs qui symbolisent l'intimité et l'irrespect pour les autres personnes présentes et pour la région, alors que ces actes virtuellement offensants sont exclus du comportement de la région antérieure. Le comportement des coulisses présente ce que les psychologues pourraient appeler un caractère de « régression », et l'on peut se demander si une région postérieure donne aux individus l'occasion de régresser ou si la régression, au sens clinique, est une conduite de région postérieure adoptée à contretemps pour des raisons qui ne sont pas socialement acceptables. En adoptant le style de la coulisse, les gens peuvent transformer n'importe quelle région en coulisses. Ainsi, dans beaucoup d'établissements, les acteurs s'approprient une partie de la région antérieure et, en y agissant de façon familière, la retranchent symboliquement du reste de la région. Par exemple, dans certains restaurants américains, en particulier dans les « gargotes », les membres du personnel installent leur lieu de ralliement très loin de l'entrée ou très près de la cuisine, et, là, se conduisent, du moins à certains égards, comme s'ils se trouvaient dans les coulisses. De même, pendant les vols de nuit, lorsqu'il n'y a pas trop de passagers, une fois terminées leurs tâches initiales, les hôtesses peuvent s'installer dans le siège de queue, échanger leurs escarpins réglementaires contre des mocassins, allumer une cigarette, et créer ainsi une zone discrète de détente hors service, qui, à l'occasion peut s'élargir jusqu'à englober un ou deux passagers parmi les plus proches. Plus fondamentalement encore, il n'existe pas, dans la réalité concrète des conduites qui seraient toutes de spontanéité ou au contraire d'autres qui seraient tout entières de cérémonie, bien qu'on ait habituellement tendance à orienter la définition de la situation dans l'une de ces deux directions. On ne rencontre pas de cas purs dans la mesure où les individus qui composent une équipe pour une représentation donnée tendent

à se séparer en acteurs et en public pour une autre représentation, et, à l'inverse, dans la mesure où ceux qui se distinguent en acteurs et public au cours d'une représentation peuvent tendre à former une équipe lors d'une autre représentation. C'est pourquoi, dans une situation concrète, on peut s'attendre à la prédominance d'un style ou de l'autre, avec des sentiments de culpabilité ou d'incrédulité relatifs au mélange réel ou à l'équilibre réalisé entre les deux styles.

Du fait que, dans une situation concrète, l'activité est toujours un compromis entre le style cérémonieux et le style familial, on peut signaler trois sortes de restrictions couramment apportées à la familiarité des coulisses. Tout d'abord, en l'absence du public, chaque membre de l'équipe désire vraisemblablement donner l'impression qu'on peut lui confier les secrets de l'équipe et qu'il ne risque pas de mal jouer son rôle quand le public sera là. Bien que chaque membre de l'équipe tienne à ce que le public le considère comme un personnage estimable, il est probable qu'il désire être regardé par ses équipiers comme un acteur loyal et bien discipliné. Ensuite, il y a souvent dans les coulisses des moments où les acteurs doivent se remonter mutuellement le moral et entretenir l'impression que le spectacle qu'ils vont présenter va se dérouler de façon satisfaisante ou encore que le spectacle qu'ils viennent de présenter n'a pas si mal marché. Enfin, si l'équipe contient des acteurs qui se différencient en fonction des divisions sociales fondamentales (âges, groupes ethniques, etc.), alors la liberté de l'activité de coulisse rencontre certaines limitations arbitraires. A cet égard, il n'est pas douteux que la distinction la plus importante est la distinction de sexe ; il semble en effet qu'il n'existe pas de société où les membres des deux sexes, aussi étroitement liés qu'ils soient, ne maintiennent pas certaines apparences les uns devant les autres. En Amérique, par exemple, voici ce qu'on apprend sur les chantiers navals de la Côte Ouest :

« Dans leurs rapports habituels avec les ouvrières, la plupart des hommes étaient polis et même galants. Comme les femmes s'introduisaient dans les bateaux et dans les baraques les plus reculées du chantier, les hommes, avec prévenance, ôtèrent des murs leur exposition de nus et de gravures pornographiques et les reléguèrent dans l'obscurité du coffre à outils. Par respect pour la présence des « dames », ils améliorèrent leurs manières, se rasaient plus souvent, et s'exprimaient sur un ton radouci. L'interdiction des écarts de langage, lorsqu'on se trouvait à portée de voix des femmes, était si rigoureuse qu'elle en était amusante, d'autant plus que les femmes elles-mêmes faisaient souvent avec éclat la preuve que les mots interdits ne leur étaient pas inconnus et qu'ils ne les gênaient pas. Pourtant j'ai

avaient vu des hommes qui voulaient parler vertement, et qui avaient une bonne excuse pour le faire, se mettre à rougir, pleins d'une confusion soudaine, et baïsser la voix jusqu'au minimum en prenant conscience de la présence d'un public féminin. Ainsi bien lorsqu'ils prenaient leurs repas en compagnie des ouvriers que dans les lavabos de toilette, pour eux et qui touchent les rapports personnels, même dans le cadre peu intime des chantiers, les hommes conservaient presque intégralement les mœurs de comportement qu'ils pratiquaient chez eux : le respect pour l'épouse soumise et la bonne mère de famille, l'amitié prudente avec la sœur, et même l'affection protectrice pour la benjamine inexpérimentée de la famille²³. »

Chesterfield fait une remarque semblable à propos d'une autre société :

« Dans les réunions mixtes, avec des égaux (dans les groupes mixtes tout le monde est sur un pied d'égalité, dans une certaine mesure), on a plus de liberté et de familiarité ; mais elles trouvent aussi leurs limites dans la bienséance²⁴. Il y a un indispensable respect social ; vous pouvez aborder votre propre sujet de conversation avec modestie, en prenant grand soin, toutefois, de ne jamais parler de cordes dans la maison d'un pendu²⁵. Vous disposez d'une plus grande liberté dans vos paroles, vos gestes, vos attitudes, encore qu'elle ne soit en aucune façon illimitée. Vous pouvez mettre les mains dans les poches, prendre du tabac, vous asseoir, vous tenir debout, ou marcher de temps en temps, à votre gré ; mais je crains que vous ne trouviez pas très bienséant²⁶ de siffler, de mettre votre chapeau, de dégrafer vos jansénistes ou vos bretelles, de vous étendre ou de vous coucher sur un divan et de vous vautrer dans un fauteuil. Ce sont là des formes et des libertés qu'on peut se permettre uniquement lorsqu'on est absolument seul ; ils sont inadmissibles pour des supérieurs, choquants et offensants pour des égaux, outrageants pour des inférieurs²⁷. »

Les données recueillies par Kinsey sur la force du tabou de la nudité entre mari et femme, en particulier dans la génération précédente de la classe ouvrière américaine, viennent étayer ce point de vue²⁸. La pudeur n'est évidemment pas la seule force en jeu dans ce cas. Ainsi, deux informatrices de l'île de Shetland affirmaient qu'elles porteraient toujours une chemise de nuit pour se coucher après leur mariage, non pas par pure et simple pudeur, mais parce que leurs silhouettes

23. K. Archibald, *op. cit.*, p. 16-17.

* En français dans le texte.

24. *Letters of Lord Chesterfield to His Son*, Everyman's ed., New York, Dutton, 1929, p. 239.

25. Alfred C. Kinsey, Wardell B. Pomeroy and Clyde E. Martin, *Sexual Behaviour in the Human Male*, Philadelphia, Sanders, 1948, p. 366-67.

s'écartaient par trop de ce qu'elles considéraient comme le type physique idéal de la femme moderne. Elles pouvaient désigner une ou deux de leurs amies qui, prétendaient-elles, n'avaient pas besoin de s'embarrasser de ces scrupules et il est probable qu'une soudaine perte de poids aurait atténué leur modestie. Lorsqu'on dit que les acteurs agissent d'une façon relativement familière, spontanée, détendue, pendant qu'ils sont en coulisse, il ne faudrait pas en conclure que les aspects agréables des rapports humains — la politesse, la cordialité, la générosité, et le plaisir qu'on prend à la compagnie des autres — sont toujours réservés aux gens qui se trouvent dans les coulisses et que la suspicion, la morgue et les démonstrations d'autorité sont réservées à l'activité de la région antérieure. Au contraire, il semble que souvent l'on réserve tout ce qu'on peut avoir d'enthousiasme et d'intérêt chaleureux à ceux devant qui on donne une représentation, et que le signe le plus sûr de la solidarité des coulisses soit de croire qu'on peut sans danger se laisser aller à une mauvaise humeur agressive faite d'irritation morne et silencieuse. Alors que chaque équipe est bien placée pour se rendre compte des aspects déplaisants, « non représentés », de son propre comportement de coulisse, il n'est guère vraisemblable qu'elle puisse en faire autant en ce qui concerne les équipes avec lesquelles elle entre en interaction. Lorsque les élèves quittent la salle de classe et sortent pour une récréation marquée par la familiarité et le relâchement de la conduite, bien souvent ils ne se rendent pas compte que leurs maîtres se sont retirés dans une « salle des professeurs » pour jurer et fumer, dans une espèce de récréation caractérisée également par un comportement de coulisse. On sait qu'une équipe à un seul membre peut se faire une idée assez sinistre d'elle-même et que plus d'un psychothérapeute a pour tâche d'atténuer ce sentiment de culpabilité. Le psychothérapeute gagne sa vie en racontant à des gens ce qui se passe dans la vie d'autres gens. Cette lucidité sur soi-même et ces illusions sur le compte des autres constituent l'un des moteurs importants de la mobilité sociale et aussi l'une des raisons essentielles pour lesquelles cette mobilité est décevante, qu'il s'agisse de mobilité ascendante, descendante ou latérale. En essayant d'échapper au dualisme qui s'instaure entre comportement de région antérieure et comportement de région postérieure, les individus peuvent croire que, dans la nouvelle position qu'ils s'efforcent d'acquérir, ils seront effectivement le personnage projeté par les individus occupant cette position, sans être en même temps en représentation. Mais lorsqu'ils y parviennent, ils constatent que leur nouvelle situation a des ressemblances

inattendues avec la précédente dans la mesure où, en chaque cas, il y a présentation d'une façade pour un public, le présentateur étant toujours obligé d'effectuer un travail douteux et mensonger de mise en scène.

La familiarité vulgaire est parfois perçue comme une donnée culturelle qui serait par exemple, caractéristique de la classe ouvrière, mais non pas des individus de condition élevée. En réalité, cette différence de comportement s'explique par le fait que les personnes de haut rang ont tendance à agir en petites équipes et à consacrer une grande partie de leur temps à des représentations verbales, alors que les membres de la classe ouvrière tendent à former de grandes équipes et à passer la majeure partie de leur temps dans les coulisses ou en représentations non verbales. Ainsi, plus on s'élève dans la pyramide des statuts, plus le nombre de personnes avec lesquelles on peut être familier diminue, moins on passe de temps dans les coulisses, et plus on a de chances d'être contraint à la politesse comme à la bienséance. Cependant, quand le moment et l'entourage s'y prêtent, des acteurs dotés d'un caractère presque sacré agissent, et sont tenus d'agir, de façon tout à fait vulgaire. Toutefois, pour des raisons de nombre et de stratégie, si l'on peut savoir que les travailleurs ont des manières de région postérieure, on a peu de chances, en revanche, d'apprendre que des lords font de même. La situation des chefs d'Etat, qui n'ont aucun coéquipier, constitue un intéressant cas-limite. Parfois ils recourent à un groupe de vieux amis auxquels ils donnent, par courtoisie, rang de coéquipiers lorsque le moment est venu de prendre un peu de détente, ce qui constitue un exemple de cette fonction de « camaraderie » examinée plus haut. Les officiers de la maison du roi remplissent souvent cet office, comme Frederik Ponsonby le montre dans sa description de la visite que fit le roi Edward en 1904 à la cour du Danemark :

« Le dîner comportait plusieurs services et de nombreux vins et durait habituellement une heure et demie. Nous passions tous ensuite en nous donnant le bras au salon, où de nouveau le roi du Danemark et toute la famille royale danoise s'installaient en cercle autour de la pièce. A huit heures, nous nous retirions dans nos chambres pour fumer mais, comme la suite danoise nous accompagnait, la conversation se limitait à des questions polies sur les coutumes des deux pays. A neuf heures, nous retournions au salon où nous jouions à des jeux de société, généralement au *Loo* *, sans enjeux. A dix heures, nous étions miséricordieusement libérés et on nous permettait de regagner nos chambres. Ces soirées étaient une dure épreuve pour tout le monde, mais le roi se comportait comme un ange, jouant au whist, qui était

* Jeu de cartes.

alors complètement passé de mode, des parties dont le point ne coûtait pas cher. Après une semaine de ce régime, cependant, il décida de jouer au bridge, mais seulement après que le roi du Danemark serait allé se coucher. Nous endurâmes la routine habituelle jusqu'à dix heures, puis le prince Demidoff, de la légation russe, vint dans les appartements royaux, et joua au bridge avec le roi, Seymour Fortescue et moi-même, en mettant le point à un prix passablement élevé. Nous continuâmes ainsi jusqu'à la fin du séjour et c'était un plaisir de pouvoir se reposer de la raideur de la cour danoise ²⁶. »

Enfin, il faut noter que la familiarité mutuelle que des individus coopérant à une représentation peuvent se manifester hors de la présence du public et qui constitue une manière possible de se comporter en région antérieure (et d'y jouer un personnage) peut conduire à traiter le comportement de détente comme une représentation. On peut se croire obligé, lorsqu'on est en coulisse, d'adopter des façons familières pour dépouiller son personnage, en sorte qu'on finit par mettre encore plus d'affectation dans la détente après la représentation que dans la représentation elle-même.

L'analyse de l'utilité du contrôle sur la région postérieure et les difficultés qui surgissent du point de vue dramaturgique lorsqu'on ne peut pas exercer ce contrôle conduit logiquement à étudier le problème du contrôle de l'accès à la région antérieure qui suppose préalablement l'élargissement du cadre initial de référence. On a déjà vu qu'il existait deux types de régions délimitées, à savoir les régions antérieures où une représentation déterminée se déroule ou peut se dérouler, et les régions postérieures où se produit une action en rapport avec la représentation mais incompatible avec l'apparence que celle-ci entretient. On peut ajouter, semble-t-il, une troisième région, résiduelle, constituée par tous les lieux autres que les deux régions déjà recensées et que l'on peut désigner comme « région extérieure ». L'idée d'une région extérieure qui n'est ni antérieure ni postérieure par rapport à une représentation déterminée s'accorde avec l'idée que le sens commun se fait des organisations sociales car, lorsqu'on considère la plupart des immeubles, on y trouve, à l'intérieur, des pièces régulièrement ou provisoirement utilisées comme régions postérieures et comme régions antérieures et on constate que les murs extérieurs de l'immeuble isolent les deux types de pièces du monde extérieur. On peut appeler « personnes extérieures » les gens qui se trouvent hors de l'établissement. Bien que la notion d'extérieur soit claire, elle peut, faute d'être maniée avec prudence, induire en erreur

26. F. Ponsonby, *op. cit.*, p. 269.

et provoquer des confusions car, lorsqu'on passe de l'examen de la région antérieure ou postérieure à celui de la région extérieure, on risque de changer de point de référence en substituant une représentation à une autre. Etant donné une représentation en cours comme point de référence, les individus qui se trouvent à l'extérieur sont ceux pour lesquels les acteurs donnent réellement ou bien peuvent à l'occasion donner une représentation, mais une représentation (comme on le verra) différente de la représentation en cours ou au contraire tout à fait semblable. Lorsque des personnes extérieures entrent inopinément dans la région antérieure ou postérieure d'une représentation en cours, la conséquence de leur présence intempestive apparaît souvent beaucoup mieux au niveau des effets sur une représentation différente qu'au niveau des effets sur la représentation en cours — la représentation différente étant celle que les acteurs ou le public présenteraient habituellement devant les gens de l'extérieur à un moment et en un lieu où ces derniers constitueraient le public normalement attendu. Il faut prendre d'autres précautions encore dans l'utilisation des concepts. Le mur qui sépare les régions antérieure et postérieure de l'extérieur remplit une fonction évidente dans la représentation mise en scène dans ces régions, mais il faut considérer la décoration extérieure de l'immeuble en partie comme un aspect d'une autre représentation et il est parfois possible que cette dernière fonction soit la plus importante. Par exemple, on rapporte à propos des maisons d'un village anglais, que :

« La qualité du tissu des rideaux qu'on trouve aux fenêtres de la plupart des maisons du village varie en raison directe de la visibilité générale de chaque fenêtre. On peut trouver les « meilleurs » rideaux là où ils sont le plus largement visibles et leur qualité est de loin supérieure à celle des rideaux qui se trouvent à des fenêtres cachées au public. Bien plus, on utilise couramment cette sorte de tissu qui porte un dessin imprimé sur une face seulement, en faisant en sorte que le dessin soit tourné vers l'extérieur. Cette façon d'utiliser le tissu le plus « à la mode » et le plus coûteux pour qu'il fasse le meilleur effet est précisément un moyen d'acquérir du prestige²⁷. »

On a vu précédemment que les acteurs ont tendance à donner l'impression — ou bien à ne pas contredire l'impression — que le rôle qu'ils jouent présentement est leur rôle le plus important et que les attributs qu'ils revendiquent, ou ceux qu'on leur prête, sont leurs attributs les plus essentiels

27. W. M. Williams, *The Sociology of an English Village*, Londres, Routledge and Kegan Paul, 1956, p. 112.

et les plus caractéristiques. Lorsque des individus assistent à une représentation qui ne leur était pas destinée, ils peuvent par conséquent perdre leurs illusions sur cette représentation aussi bien que sur celle qui leur était destinée. L'acteur de son côté peut en être embarrassé, comme le montre Kenneth Burke :

« Nous sommes tous, avec nos réponses compartimentées, comme l'homme qui se conduit en tyran dans son bureau et en femmelette au milieu de sa famille, ou bien comme le musicien qui se montre plein d'assurance dans son métier et effacé dans ses relations personnelles. Cette dissociation devient un obstacle lorsqu'on essaie d'unifier ces compartiments ; par exemple, si l'homme qui se comporte en tyran au bureau et en femmelette à la maison devait soudain devenir l'employeur de sa femme ou de ses enfants, il trouverait son procédé de dissociation inadéquat et pourrait se sentir désorienté et tourmenté ²⁸. »

Ces problèmes peuvent devenir particulièrement aigus lorsque l'une des représentations de l'individu repose sur une mise en scène minutieuse. D'où les réflexions désabusées d'Hermann Melville sur le comportement de son capitaine qui, à bord, l'ignorait mais qui, au contraire, lorsqu'ils se rencontrèrent par hasard dans une réunion mondaine à Washington après le service de Melville, se montra aimable avec lui :

« Et bien que, tant que nous étions à bord de la frégate, le capitaine ne s'adressât jamais personnellement à moi de quelque façon que ce fût — ni moi à lui —, néanmoins, à la réception du ministre, nous devînmes *alors* extrêmement bavards l'un avec l'autre. Mais je ne manquai pas d'observer qu'au milieu de cette foule de dignitaires étrangers et de magnats de tous les coins de l'Amérique, mon digne ami ne se montrait pas aussi superbe que lorsqu'il s'appuyait, solitaire, à la rampe en cuivre de la passerelle du *Neversink*. Comme beaucoup d'autres gentlemen, il ne se montrait à son avantage, et n'était traité avec la déférence la plus grande, qu'au cœur de son domaine : la frégate ²⁹. »

La solution de ce problème consiste pour l'acteur à séparer ses différents publics de sorte que les gens qui le voient dans l'un de ses rôles ne le voient pas dans un autre. Ainsi, certains prêtres canadiens français ne veulent pas mener une vie si austère qu'ils ne puissent plus aller à la plage se baigner avec des amis, mais ils considèrent qu'il vaut mieux se baigner avec des personnes qui n'appartiennent pas à leur paroisse, dans la mesure où la familiarité qu'impose la plage est incom-

28. Kenneth Burke, *Permanence and Change*, New York, New Republic Inc., 1953, p. 309.

29. Herman Melville, *White Jacket*, New York, Grove Press, p. 277.

patible avec la distance et le respect qui sont de rigueur dans la paroisse. Le contrôle de la région antérieure est un moyen de séparer les publics. L'impossibilité de maintenir ce contrôle laisse l'acteur dans l'ignorance du personnage qu'il risque de devoir jouer d'un moment à l'autre et lui rend difficile l'obtention d'un succès dramatique dans n'importe lequel des rôles qui s'offrent à lui. Et dans cette logique on comprend facilement le patron de drugstore qui, s'étant comporté comme un mercanti avec une cliente munie d'une ordonnance, prend l'instant d'après son allure digne, désintéressée, médicale, professionnellement irréprochable, pour servir quelqu'un qui demande un timbre à trois *cents* ou une crème glacée au chocolat³⁰. Il faut bien voir que, de même qu'il est utile pour l'acteur d'écarter du public les gens qui le voient dans une représentation différente et incompatible avec celle du moment, de même il lui est utile d'écarter du public les gens devant qui il a donné dans le passé une représentation incompatible avec la représentation en cours. Les personnes qui ont une forte mobilité sociale, ascendante ou descendante, réalisent cette ségrégation des publics de façon saisissante parce qu'elles ont l'assurance de quitter leur lieu d'origine. Et, de même qu'il est commode de jouer ses différentes routines devant des personnes différentes, de même il est commode de séparer les différents publics d'une même routine : on peut ainsi faire croire à chacun d'eux que, si la même routine est accomplie devant d'autres publics, aucun autre n'assiste à une représentation aussi attrayante. Là encore, le contrôle de la région antérieure est important. En programmant de façon convenable les représentations, il est possible non seulement de maintenir une séparation entre les différents publics (en apparaissant devant eux dans différentes régions antérieures, ou bien dans une même région, mais successivement), mais encore il est possible de se ménager quelques instants entre les différentes représentations afin de se dégager psychologiquement et physiquement de sa façade personnelle en même temps qu'on en adopte une nouvelle. Cependant, des problèmes peuvent surgir, dans ces organisations où les mêmes membres de l'équipe ou bien des membres différents doivent s'occuper de différents publics en même temps. Si les différents publics se trouvent à portée de voix les uns des autres, il est difficile de donner à chacun d'eux l'impression qu'on lui réserve un traitement spécial et exclusif. Par exemple, si une maîtresse de maison souhaite faire à chacun

30. Voir A. Weinlein, *op. cit.*, p. 147-48.

de ses invités un accueil ou des adieux particulièrement chaleureux — c'est-à-dire donner à chacun une représentation particulière — alors elle doit s'arranger pour le faire dans un vestibule séparé de la pièce où se tiennent les autres invités. Lorsqu'une entreprise de pompes funèbres est obligée d'organiser deux cérémonies le même jour, elle doit également guider les deux publics à travers l'établissement de telle sorte que leurs chemins ne se croisent pas, sous peine de détruire en chacun des publics le sentiment qu'il est comme chez lui dans l'établissement. De même, chez les marchands de meubles, un employé qui tente de détourner un client d'un mobilier vers un autre qui coûte plus cher doit veiller à maintenir son public hors de portée de voix d'un autre employé qui tente peut-être de détourner un autre client d'un mobilier encore meilleur marché vers le mobilier dont le premier employé essaie de détourner son propre client ; en effet, dans ce cas-là, le mobilier décrié par un employé n'est autre que le mobilier vanté par l'autre employé³¹. Si des murs séparent les deux publics, l'acteur peut entretenir l'impression souhaitée en se précipitant d'une région à l'autre. Ce procédé de mise en scène, possible avec deux cabinets de consultation, est de plus en plus en faveur chez les dentistes et les médecins américains. Lorsque la dissociation des publics échoue et qu'une personne de l'extérieur tombe sur une représentation qui ne lui était pas destinée, de difficiles problèmes de maîtrise des impressions surgissent. On peut mentionner deux techniques de conciliation pour régler ces problèmes. En premier lieu, tous ceux qui font déjà partie du public peuvent se voir soudainement octroyer et peuvent accepter un statut provisoire de région postérieure et se faire complices de l'acteur pour passer, de façon abrupte, à une action susceptible d'être observée par l'intrus. Ainsi un mari et sa femme en train de se chamailler et soudainement mis en présence d'un invité qu'ils ne connaissent pas depuis longtemps mettent de côté leurs querelles intimes et rétablissent entre eux des rapports presque aussi courtois et aussi bienveillants que les sentiments affichés à l'intention du nouveau venu. On écarte les rapports, aussi bien que les types de conversation, que l'on ne peut pas partager avec le troisième partenaire. C'est pourquoi en général, si l'acteur veut donner au nouvel interlocuteur le traitement auquel celui-ci a été habitué, il doit passer rapidement de la représentation qu'il était en train de donner à une représentation que le nouveau venu considérera comme appro-

31. Voir Louise Conant, « The Borax House », *The American Mercury*, XVII, p. 172.

priée. Il est rare que ce changement s'exécute suffisamment en douceur pour laisser au nouveau venu l'illusion que la représentation soudainement mise en train est naturelle à l'acteur. Et, même si l'on parvient à obtenir ce résultat, le public déjà présent risque de penser que ce qu'il avait pris pour le moi profond de l'acteur n'était pas tellement profond en définitive. On peut donc s'accommoder d'une intrusion en faisant adopter aux personnes présentes une nouvelle définition de la situation à laquelle puisse s'associer l'intrus. Une deuxième façon de résoudre le problème consiste à accueillir sans hésitation l'intrus comme quelqu'un qui n'aurait pas cessé d'être présent dans la région. De cette façon on peut poursuivre la même représentation, presque sans changements, mais en y englobant le nouveau venu. Ainsi, quand quelqu'un rend visite à ses amis et les trouve en train de donner une réception, il est d'ordinaire accueilli bruyamment et on le presse amicalement de rester. Dans l'hypothèse où l'accueil manquerait d'enthousiasme, la constatation qu'il a été écarté de la réunion pourrait discréditer la façade d'amitié et d'affection qui prévaut entre l'intrus et ses hôtes en d'autres occasions. Cependant, aucune de ces techniques ne semble être très efficace. Quand des intrus entrent dans une région antérieure, les acteurs engagent sur le champ la représentation qu'ils leur donnent à un autre moment ou en un autre lieu ; et cette soudaine précipitation à changer le cours de l'action provoque pour le moins une confusion passagère dans le déroulement de la routine déjà en cours. Les acteurs se trouvent momentanément tiraillés entre deux réalités possibles et, faute de pouvoir échanger des signaux, les membres de l'équipe peuvent n'avoir aucune indication quant à la ligne d'action qu'ils doivent adopter ; il est à peu près inévitable qu'une certaine gêne s'ensuive. Dans de telles conditions, on comprend qu'on n'accorde à l'intrus ni l'un ni l'autre des traitements de conciliation mentionnés, mais que l'on agisse comme s'il n'était pas là, ou plus exactement qu'on lui demande, sans y mettre de formes, de rester dehors.

chapitre 4

les rôles contradictoires

Pour une équipe, un des objectifs permanents est de maintenir la définition de la situation que propose sa représentation. Cette tâche implique un accroissement de la communication concernant certains faits et une diminution de la communication concernant les autres. Etant donné la fragilité et la nécessaire cohérence expressive de la réalité dramatisée par une représentation, il y a habituellement des faits qui, s'ils attireraient l'attention durant la représentation, pourraient discréditer, ruiner ou rendre inutile l'impression qu'elle produit. On peut dire de ces faits qu'ils fournissent de l'« information destructive ». Un problème fondamental pour beaucoup de représentations est alors celui du contrôle de l'information. Le public ne doit pas recevoir d'information destructive au sujet de la situation définie à son intention. En d'autres termes, une équipe doit être capable de garder ses secrets et de les faire garder. Avant de poursuivre, il est important de décrire les différents types de secrets, dans la mesure où une représentation est inégalement menacée par la révélation d'un secret, selon le type du secret dévoilé. Chaque type de secret est défini par la fonction que le secret remplit et par sa relation avec l'idée que les autres se font de son détenteur ; notre hypothèse est qu'un secret particulier peut correspondre à plusieurs de ces types.

En premier lieu, il y a ce que l'on appelle parfois des secrets « inavouables ». Ils consistent en des faits concernant une équipe, des faits qu'elle connaît, qu'elle cache et qui sont incompatibles avec l'image d'elle-même qu'elle s'efforce de maintenir devant son public. Les secrets inavouables sont, évidemment, des secrets doubles : le premier secret consiste dans un fait critique que l'on cache, l'autre secret consiste en ce que l'on n'a pas ouvertement reconnu certains faits critiques. On a déjà examiné les secrets inavouables dans la partie du premier chapitre consacrée à la représentation frauduleuse.

En second lieu, il y a ce qu'on pourrait appeler des secrets

« stratégiques ». Ce sont ceux qui concernent les intentions et les aptitudes qu'une équipe cache à son public afin de l'empêcher de s'adapter de façon efficace à la situation qu'elle se propose d'instaurer. Les secrets stratégiques sont ceux que les milieux d'affaires et l'armée utilisent lorsqu'ils préparent un plan d'action contre l'adversaire. Aussi longtemps qu'une équipe n'affecte pas d'être vraiment dépourvue de secret stratégique, il n'est pas nécessaire que ses secrets stratégiques soient des secrets inavouables. Pourtant il faut remarquer que, même lorsque les secrets stratégiques d'une équipe ne sont pas des secrets inavouables, la divulgation ou la découverte de ces secrets n'en provoque pas moins la rupture de la représentation, car l'équipe fait la constatation brutale qu'il est inutile et absurde de maintenir les précautions, la réserve et l'ambiguïté calculée de l'action qui étaient nécessaires avant que ses secrets ne fussent dévoilés. Il faut ajouter que les secrets purement stratégiques tendent à être des secrets que l'équipe révèle finalement, par nécessité, lorsque l'action reposant sur les préparatifs secrets est terminée, à la différence des secrets inavouables qu'on s'efforce sans doute de tenir à jamais secrets. Il faut également ajouter que souvent on cache des informations, non pas parce qu'on sait qu'elles ont actuellement une importance stratégique, mais parce qu'on pense qu'elles pourraient prendre une telle importance un jour.

Troisièmement, il y a ce qu'on pourrait appeler les secrets d'« initiés ». Ce sont ceux dont la possession marque l'appartenance d'un individu à un groupe et contribue à ce que le groupe se sente distinct et différent de ceux qui ne sont pas « dans le secret »¹. Les secrets d'initiés donnent un contenu intellectuel objectif au sentiment subjectif de distance sociale. Presque toutes les informations dans une organisation sociale ont plus ou moins cette fonction d'exclusion et on peut considérer qu'il y a toujours quelqu'un qu'elles ne concernent pas. Les secrets d'initiés peuvent avoir peu d'importance stratégique et ne pas être absolument inavouables. Dans ces cas-là, on peut les révéler accidentellement ou ils peuvent être découverts sans entraîner une rupture radicale de la représentation ; il suffit que les acteurs de l'équipe se donnent d'autres occasions de goûter le plaisir d'un secret partagé. Evidemment, les secrets stratégiques et/ou inavoua-

1. Cf. les remarques de D. Riesman sur le « collectionneur d'informations » (*inside dopester*), *op. cit.*, p. 199-209. (Nous empruntons l'expression « collectionneur d'informations » à la traduction par E. Morin de l'ouvrage de D. Riesman, *La Foule solitaire*, Paris, Arthaud, 1964.)

bles font d'excellents secrets d'initiés et on constate, en fait, que le caractère stratégique et inavouable des secrets est souvent exagéré à cette fin. Fait intéressant, les secrets stratégiques importants placent parfois les *leaders* d'un groupe social devant un dilemme : les membres du groupe que l'on n'a pas mis dans le secret se sentent exclus et offensés lorsque finalement le secret est dévoilé ; mais, par ailleurs, plus il y a de personnes dans le secret, plus on court le risque qu'il soit divulgué intentionnellement ou involontairement.

La connaissance qu'une équipe peut avoir des secrets d'une autre équipe nous fournit deux autres types de secrets. D'abord, il y a ceux que l'on pourrait appeler les « secrets-confidences ». Un secret de ce type est celui que son détenteur est obligé de garder du fait de sa relation avec l'équipe concernée par le secret. Si une personne à qui on a confié un secret veut soutenir sa réputation, elle doit garder le secret, même s'il ne la concerne pas personnellement. Ainsi, par exemple, lorsqu'un avocat révèle les erreurs de ses clients, deux représentations tout à fait différentes s'en trouvent menacées ; la démonstration d'innocence que le client veut faire à la cour, et la démonstration de loyauté que l'avocat veut faire à son client. Il faut aussi remarquer que les secrets stratégiques d'une équipe, inavouables ou pas, constituent probablement les secrets-confidences des membres de l'équipe, car chaque membre se présente vraisemblablement à ses coéquipiers comme quelqu'un de loyal envers l'équipe.

Le second type d'information sur les secrets d'une autre équipe est l'information dont on dispose « librement ». Un secret dont on dispose librement est le secret de quelqu'un d'autre, dont on a pris connaissance et qu'on peut dévoiler sans discréditer l'image qu'on présente de soi-même. On peut obtenir des secrets de ce type par découverte, divulgation involontaire, aveux indiscrets etc. En général, les secrets dont on dispose librement ou les secrets-confidences d'une équipe peuvent être des secrets inavouables ou des secrets stratégiques pour une autre équipe, et c'est pourquoi une équipe dont d'autres détiennent les secrets vitaux essaie de les obliger à traiter ces secrets comme des secrets-confidences et non comme des secrets dont ils auraient la libre disposition.

Avant de traiter, dans ce chapitre, des différentes catégories de personnes qui prennent connaissance des secrets d'une équipe et avant d'examiner les fondements de leur position privilégiée et les menaces qui pèsent sur elle, il faut bien préciser que l'information destructive ne réside pas tout entière dans les secrets et que le contrôle de l'information n'exige pas seulement que soient préservés les secrets. Par

exemple, il y a, semble-t-il, des faits, à propos de pratiquement n'importe quelle représentation, qui sont incompatibles avec l'impression qu'elle entretient, mais que personne n'a réunis et organisés sous une forme utilisable. Ainsi, le journal d'un syndicat peut avoir si peu de lecteurs que son directeur, inquiet pour son emploi, peut refuser l'autorisation de faire une enquête sur la diffusion du journal, et s'assurer ainsi que, ni lui, ni personne d'autre ne peut avoir la preuve que son travail est, comme on le soupçonne, inefficace². Ce sont là des secrets latents, et les problèmes que pose la préservation des secrets avérés diffèrent des problèmes rencontrés pour garder dans l'ombre les secrets latents. On trouve un autre exemple d'information destructive, sous une autre forme que celle des secrets, dans des événements tels que les maladresses, auxquels on a déjà fait allusion. Ces événements introduisent une information — une définition de la situation — incompatible avec les prétentions avancées par les acteurs, mais ces événements malencontreux ne constituent pas des secrets. L'art d'éviter ces événements inadéquats du point de vue de l'expression est aussi une forme du contrôle de l'information ; on ne s'y arrêtera pas dans ce chapitre.

Dans le cadre d'une représentation déterminée, on a distingué trois rôles fondamentaux, d'après leur fonction : le rôle de ceux qui donnent une représentation, le rôle de ceux à qui l'on donne la représentation et le rôle des personnes extérieures qui ne participent pas à la représentation et ne l'observent pas non plus. On peut aussi distinguer ces rôles fondamentaux en fonction de l'information dont disposent ordinairement ceux qui les jouent. Les acteurs savent quelle impression ils donnent et habituellement ils disposent aussi d'une information destructive relative au spectacle. Le public connaît ce qu'on lui a permis de percevoir, sous réserve de ce qu'il peut glaner officieusement par une investigation minutieuse. Pour l'essentiel, il connaît la définition de la situation que la représentation entretient mais ne possède pas d'information destructive sur elle. Quant aux personnes extérieures, elles ne connaissent ni les secrets de la représentation ni l'apparence de réalité qu'elle produit. Enfin, on peut décrire les trois rôles fondamentaux déjà mentionnés en fonction des régions accessibles à l'acteur qui joue le rôle : les acteurs se présentent dans les régions antérieure et postérieure ; le public apparaît uniquement dans la région antérieure ; et les personnes extérieures ne sont admises ni dans l'une ni dans l'autre région. Il faut remarquer, par conséquent, que, durant

2. Rapporté in H. Wilensky, *op. cit.*, ch. VII.

la représentation, on peut s'attendre à trouver une corrélation entre la fonction, l'information disponible et la région accessible, telle que, par exemple, connaissant les régions auxquelles une personne pouvait accéder, on sache le rôle qu'elle jouait et l'information qu'elle possédait au sujet de la représentation. En pratique, cependant, la congruence entre la fonction, l'information disponible et les régions accessibles est rarement totale. Par rapport à la représentation, d'autres positions privilégiées se développent qui compliquent la relation simple entre la fonction, l'information et le lieu. Certaines de ces positions particulières sont si souvent occupées et leur signification pour la représentation finit par être si évidente qu'on peut les désigner sous le nom de rôles, quoique, par rapport aux trois rôles fondamentaux, elles mériteraient davantage l'appellation de rôles contradictoires. On en examinera ici quelques-uns parmi les plus évidents.

Peut-être les rôles les plus spectaculairement contradictoires sont-ils ceux qui donnent une apparence trompeuse à une personne, à l'intérieur d'une organisation. On peut en citer quelques variétés. ,

Tout d'abord il y a le rôle de « délateur ». Le délateur est un individu qui fait semblant, devant les acteurs, d'être membre de leur équipe, qui est autorisée à se rendre dans les coulisses et à se procurer de l'information destructive, et qui alors, ouvertement ou secrètement, trahit le spectacle au bénéfice du public. Les variantes politique, militaire, industrielle et criminelle de ce rôle sont célèbres. S'il apparaît que le délateur s'est d'abord joint à l'équipe avec des sentiments sincères et non avec l'intention préméditée de révéler ses secrets, on l'appelle parfois un traître, un renégat, ou un lâcheur, surtout s'il avait l'étoffe d'un bon équipier. Mais on appelle parfois espion celui qui a toujours eu l'intention de donner des informations sur l'équipe et qui depuis le début s'est joint à elle uniquement dans ce dessein. On a souvent remarqué que les délateurs, qu'ils soient des traîtres ou des espions, sont parfois en excellente position pour jouer un double jeu en trahissant les secrets de ceux qui leur achètent des secrets. On peut évidemment classer les délateurs de différentes façons : comme l'indique Hans Speier, certains reçoivent une formation professionnelle, d'autres sont des amateurs ; certains sont d'un haut rang, d'autres sont d'humble condition ; les uns travaillent pour de l'argent les autres travaillent par conviction³.

3. Hans Speier, *Social Order and the Risks of War*, Glencoe, The Free Press, 1952, p. 264.

Ensuite, il y a le rôle de « comparse ». Un comparse est quelqu'un qui agit comme s'il était un membre ordinaire du public mais qui est, en fait, de connivence avec les acteurs. Plus précisément, ou bien le compère fournit au public un modèle visible du type de réponse que les acteurs attendent, ou bien il fournit la réponse du public nécessaire à un moment donné pour le bon déroulement de la représentation. Les appellations de « comparse » et de « claque », utilisées dans le monde du spectacle, sont devenues d'usage courant. L'idée que l'on a de ce rôle provient sans doute des fêtes foraines ; les définitions suivantes indiquent les origines du concept :

« *Baron*, n. Individu — parfois un paysan du coin — embauché par le tenancier d'une baraque foraine où l'on joue à la loterie, et qui a pour fonction de gagner des lots très voyants afin d'inciter la foule des badauds à miser. Une fois le public local mis en branle, on éloigne les *barons* et ils rendent leurs gains à un homme qui se tient à l'extérieur et qui n'a apparemment aucun rapport avec l'établissement ⁴.

« *Comparse*, n. Employé de cirque qui se précipite au guichet au moment psychologique où l'aboyeur termine son boniment. Lui-même et les autres comparses achètent des billets pour entrer voir le spectacle à l'intérieur, et la foule des badauds massée devant l'entrée ne tarde pas à en faire autant ⁵. »

Il ne faut pas s'imaginer que les comparses ne se rencontrent que dans des représentations peu recommandables, même si les comparses peu recommandables sont peut-être les seuls à jouer leur rôle méthodiquement et en toute lucidité. Par exemple, dans les conversations amicales, une femme doit normalement prendre l'air intéressé lorsque son mari raconte une anecdote, et lui donner la réplique, bien qu'en fait elle ait entendu cette anecdote à plusieurs reprises et qu'elle n'ignore pas que son mari feint de faire son récit pour la première fois. Un comparse est donc quelqu'un qui a l'apparence d'être simplement un membre du public parmi les autres et qui utilise sa duplicité cachée au bénéfice de l'équipe qui donne la représentation.

Prenons maintenant le cas d'un autre imposteur faisant partie du public, mais qui cette fois utilise sa duplicité cachée au bénéfice du public et non à celui des acteurs. Il s'agit par exemple de la personne que l'on engage pour vérifier les normes appliquées par les acteurs, afin de s'assurer qu'à certains égards les apparences ne s'éloignent pas trop de la

4. David Maurer, « Carnival Cant », *American Speech*, VI, p. 336.

5. P. W. White, « A Circus List », *American Speech*, I, p. 283.

réalité. Cette personne se comporte, officiellement ou officieusement, comme un agent chargé de protéger le public sans méfiance, en jouant le rôle de spectateur avec plus d'attention et de rigueur morale que les spectateurs ordinaires ne sont capables de le faire. Parfois ces agents jouent leur rôle ouvertement en avertissant au préalable les acteurs qu'ils vont vérifier la prochaine représentation. C'est ainsi que les comédiens, lors de la générale, et les personnes mises en état d'arrestation, sont loyalement avertis qu'on pourra retenir contre eux tout ce qu'ils diront. Un observateur participant qui avoue ses intentions dès le début donne aux acteurs qu'il observe un avertissement identique. Parfois, cependant, l'agent est clandestin et laisse les acteurs s'enfermer en agissant comme le membre ordinaire d'un public crédule. Dans les activités courantes, on appelle parfois « contrôleurs » les agents qui ne donnent pas d'avertissement, et on ne les aime guère, ce qui se comprend aisément. Une vendeuse peut découvrir qu'elle a été un peu vive et impolie avec un client qui est en réalité un agent de la compagnie contrôlant l'accueil réservé aux véritables clients. Un épicier peut découvrir qu'il a vendu des marchandises dont le prix est illicite à des clients qui sont des inspecteurs des prix et qui sont habilités à intervenir dans ce domaine. Les employés des chemins de fer ont connu les mêmes problèmes :

« Autrefois un chef de train pouvait exiger le respect de la part des voyageurs ; à présent un « contrôleur » peut lui attirer des ennuis s'il manque d'ôter sa casquette lorsqu'il entre dans un compartiment où se trouvent des dames, ou bien s'il ne respire pas, dans toute sa personne, cette obséquiosité mielleuse qu'une conscience accrue des différences entre classes, la diffusion du modèle importé d'Europe et emprunté aux pratiques de l'hôtellerie et la concurrence avec les autres moyens de transport, lui ont inculquée de force⁶. »

De même, une prostituée peut découvrir que les encouragements qu'elle reçoit de temps à autre du public dans les premiers temps de sa routine viennent d'un « client » qui est en réalité un « flic⁷ » et cette menace toujours en suspens la rend un peu méfiante avec les nouveaux clients, ce qui compromet en partie son travail. A ce propos, il faut soigneusement distinguer les vrais contrôleurs de ceux qui, s'érigeant d'eux-mêmes en contrôleurs, jouent les « censeurs »

6. W. Fred Cottrell, *The Railroader*, Stanford, Stanford University Press, 1940, p. 87.

7. J. M. Murtagh and Sara Harris, *Cast the First Stone*, New York, Pocket Books, Cardinal Edition, 1958, p. 100 ; p. 225-30.

et font les « esprits forts » mais n'ont pas la connaissance des coulisses qu'ils prétendent avoir et ne sont pas habilités par la loi ou par l'usage à représenter le public. Aujourd'hui on a l'habitude de considérer les agents qui vérifient les normes d'une représentation et inspectent les acteurs (qu'ils le fassent ouvertement ou à l'improviste) comme faisant partie de l'administration des services publics, et plus précisément comme faisant partie du *social control* que les organismes gouvernementaux exercent au nom du consommateur et du contribuable. Cependant on a souvent fait ce travail dans un domaine plus vaste. Les services de l'héraldique et les services du protocole en sont des exemples bien connus. Ces organismes servent à maintenir à leurs places respectives, d'une part les membres de la noblesse et les hauts fonctionnaires gouvernementaux, d'autre part ceux qui revendiquent illégitimement ces statuts.

Il existe encore un autre type d'individu dans le public. C'est celui qui prend une place discrète, modeste parmi les spectateurs et qui quitte la région avec eux, mais pour aller trouver son employeur, un concurrent de l'équipe à la représentation de laquelle il vient d'assister, et lui rapporter ce qu'il a vu. C'est le client professionnel, l'homme de Gimbel chez Macy et l'homme de Macy chez Gimbel* ; c'est l'espion des présentations de modes et l'observateur étranger qui assiste aux réunions aéronautiques. Le client en mission est une personne qui a professionnellement le droit de voir le spectacle mais qui devrait avoir l'honnêteté, du moins à ce qu'on considère habituellement, de rester dans sa propre région postérieure, car, étant à la fois plus attentif et plus désabusé que ne le serait un authentique spectateur, il ne peut s'intéresser au spectacle que dans une perspective complètement faussée.

Un autre rôle contradictoire est celui qu'on appelle l'intermédiaire ou l'entremetteur. L'intermédiaire apprend les secrets des deux parties et donne à chacune d'elles l'impression véridique qu'il gardera ses secrets ; mais il a tendance à donner à chaque partie l'impression mensongère qu'il est plus loyal envers elle qu'envers l'autre. Parfois, comme c'est le cas pour l'arbitre dans certains conflits du travail, l'intermédiaire peut avoir pour fonction d'amener à un accord réciproquement avantageux deux équipes inévitablement opposées. Parfois, comme dans le cas de l'impresario, l'intermédiaire peut avoir pour fonction de donner à chaque partie un point de vue sur

* Macy et Gimbel : grands magasins.

l'autre, étudié de façon à créer des rapports plus étroits entre les deux parties. Parfois encore, comme dans le cas de l'agent matrimonial, l'intermédiaire peut servir à transmettre des propositions qu'il serait gênant d'accepter ou de refuser si elles étaient formulées directement. Quand un intermédiaire opère en présence effective des deux équipes dont il est membre, on assiste à un extraordinaire spectacle, qui ressemble assez à celui d'un homme essayant désespérément de jouer au tennis avec lui-même. Ici encore nous sommes amenés à constater que l'unité naturelle dans cette analyse, ce n'est pas l'individu, mais l'équipe et ses membres. En tant qu'individu, l'activité de l'intermédiaire est bizarre, intenable et dépourvue de dignité, oscillant comme elle le fait entre deux apparences opposées et deux principes de loyauté différents. Au contraire, en tant que membre de deux équipes, l'oscillation de l'intermédiaire est tout à fait compréhensible. On peut le considérer tout simplement comme un double compare. On trouve une illustration du rôle d'intermédiaire dans de récentes études sur la fonction de contremaître. Non seulement celui-ci doit accepter la tâche de directeur et conduire le spectacle dans le cadre de l'atelier au nom du public que forment les dirigeants de l'entreprise, mais il doit aussi traduire ce qu'il sait et ce que le public voit en des termes que sa conscience et le public seront disposés à accepter⁸. On en trouve une autre illustration dans le rôle de président, lors de réunions officielles. Dès l'instant que le président de séance a rappelé l'ordre du jour et présenté l'orateur, il risque de faire office de modèle éminemment visible pour les autres auditeurs, en donnant par des expressions trop appuyées un exemple de l'intérêt qu'ils doivent manifester, et en leur indiquant à l'avance s'il faut accueillir une remarque particulière de l'orateur avec sérieux, ou bien par le rire, ou bien par des murmures flatteurs. Les orateurs ont tendance à accepter de prendre la parole sur l'hypothèse que le président « s'occupera d'eux », ce qu'il fait en devenant le modèle même du bon auditeur et en corroborant sans réserve par son comportement l'idée que le discours a une réelle importance. La représentation du président de séance est efficace en partie parce que les auditeurs ont une obligation envers lui, celle de confirmer la définition de la situation qu'il cautionne, bref l'obligation d'adopter sa façon d'écouter l'orateur. La tâche dramatique qui consiste à veiller à ce qu'on ait l'air d'apprécier l'orateur et à ce que les auditeurs soient captivés n'est évi-

8. Voir F. Roethlisberger, *op. cit.*

demment pas une tâche facile et laisse souvent le président dans l'incapacité d'accorder une pensée à ce qu'il écoute avec une attention si ostensible. Le rôle d'intermédiaire semble être particulièrement important dans les interactions qui se produisent spontanément au cours des réunions amicales, ce qui justifie une fois de plus qu'on aborde l'analyse de ces questions sous l'angle des rapports entre deux équipes. Quand, dans une conversation, un interlocuteur entreprend une action ou un discours qui attire l'attention simultanée des autres personnes présentes, il définit la situation et il se peut qu'il la définisse d'une façon qui n'est pas immédiatement acceptable pour son public. Quelqu'un se sentira alors, plus que les autres, responsable de lui et devant lui et on peut s'attendre à ce que cette personne très proche de lui fasse un effort pour résorber l'écart entre l'orateur et les auditeurs dans une opinion plus acceptable par le groupe que la définition initiale. Par la suite, lorsque quelqu'un d'autre prend la parole, une autre personne peut à son tour assumer le rôle d'intermédiaire et de médiateur. On peut, en fait, considérer le déroulement d'une conversation spontanée comme un processus de constitution et de re-constitution d'équipes et de création et de re-création d'intermédiaires.

Dans tous ces rôles contradictoires (le délateur, le comparse, le contrôleur, le client professionnel et l'intermédiaire), on constate une relation inattendue et masquée entre le rôle simulé, l'information disponible et les régions accessibles ; et, dans chaque cas, on a affaire à quelqu'un qui peut participer effectivement à l'interaction des acteurs et du public. Mais il existe un autre rôle contradictoire, celui de la « non-personne ». Ceux qui jouent ce rôle sont présents durant l'interaction, mais à certains égards ils n'assument ni le rôle d'acteur ni le rôle de public, pas plus qu'ils ne prétendent être ce qu'ils ne sont pas (comme font les délateurs, comparses et contrôleurs)⁹. Peut-être le type classique de la non-personne, dans notre société, est-il le domestique. On attend de lui qu'il soit présent dans la région antérieure pendant que le maître de maison donne le spectacle de son hospitalité à ses invités. Alors que, sous certains rapports, le domestique fait partie de l'équipe du maître de maison (comme on l'a vu précédemment), à certains égards il est défini à la fois par les acteurs et par le public comme quelqu'un qui n'est pas là. Dans certains groupes, on ne s'oppose pas non plus à ce que le domestique entre librement dans la région

9. Pour un examen approfondi de la question, voir E. Goffman, *op. cit.*, chap. XVI.

postérieure, conformément à l'idée qu'on n'a pas besoin de produire une impression sur lui. Mme Trollope en donne certains exemples :

« J'ai eu fréquemment, en effet, l'occasion d'observer cette indifférence habituelle à la présence de leurs domestiques. Ils parlaient de ces derniers, de leur condition, de leurs capacités, de leur conduite, exactement comme s'ils étaient incapables d'entendre. J'ai vu une fois une jeune femme que sa pudeur, lorsqu'elle était assise à table entre un homme et une femme, poussait à envahir la chaise de sa voisine pour éviter le contact inconvenant avec le coude d'un homme, j'ai vu une fois cette très jeune dame lacer son corset, avec le calme le plus parfait, devant un valet noir. Un gentleman virginien m'a raconté que, depuis son mariage, il avait pris l'habitude de faire dormir une jeune noire dans la même chambre que lui et sa femme. Comme je lui demandais en quoi ce service domestique de nuit était nécessaire : « Bonté divine », répondit-il, « et si j'avais envie d'un verre d'eau dans la nuit, comment ferais-je ? ¹⁰. »

C'est là un exemple extrême. Bien qu'on ait tendance à ne s'adresser aux domestiques que lorsqu'il faut leur donner une « instruction », néanmoins leur présence dans une région a généralement pour effet d'imposer certaines restrictions au comportement des personnes présentes, et cet effet est manifestement d'autant plus marqué que la distance sociale entre les domestiques et les gens qu'ils servent est moins grande. Dans le cas des autres rôles, qui, dans notre société, sont comparables à celui de domestique, tels les rôles de garçon d'ascenseur et de chauffeur de taxi, il semble que de part et d'autre on ne sache pas très bien quel degré d'intimité est admissible en présence de la non-personne. Outre les gens qui jouent des rôles de cette nature, il y a d'autres catégories courantes de personnes qui sont parfois traitées comme si elles n'étaient pas là. Les personnes très jeunes, les très vieilles et les malades en sont des exemples bien connus. De plus, on trouve aujourd'hui en nombre croissant un personnel technique — sténos, techniciens de la radio, photographes, policiers en civil, etc. — qui joue durant les cérémonies importantes un rôle technique mais qui ne figure pas au scénario. Il semble que le rôle de non-personne entraîne habituellement un certain manque d'égards pour celui qui joue ce rôle et qu'il le mette en position d'infériorité. Mais il ne faut pas minimiser le fait que la personne à qui on confie ce rôle, ou qui le prend d'elle-même, peut s'en servir comme d'un moyen de protection. Et il faut ajouter que des

10. Mrs. Trollope, *Domestic Manners of the Americans*, 2 vol., Londres, Whittaker, Treacher, 1832, II, p. 56-57.

situations peuvent se présenter où des subordonnés constatent que la seule façon possible de manœuvrer un supérieur est de le traiter comme s'il n'était pas présent. Par exemple, dans l'île de Shetland, lorsque le médecin britannique soignait des malades chez des fermiers pauvres, les habitants de la maison réglaient le problème de la relation avec le médecin en traitant celui-ci, dans la mesure du possible, comme s'il n'était pas là. On peut ajouter qu'une équipe a aussi la possibilité de traiter quelqu'un comme s'il n'était pas présent : lorsqu'elle agit de la sorte, ce n'est ni parce que cela va de soi ni parce qu'elle ne peut agir autrement, mais parce qu'elle tient là un moyen efficace d'exprimer de l'hostilité à quelqu'un qui s'est conduit incorrectement. Dans de telles situations, ce qui importe essentiellement, c'est de montrer au répréhensible qu'on l'ignore ; quant à l'activité déployée pour le lui montrer, elle peut elle-même n'avoir qu'une importance secondaire.

On examinera à présent quatre rôles contradictoires concernant, pour l'essentiel, des personnes qui ne sont pas présentes durant une représentation mais qui détiennent à son sujet une information inattendue.

Tout d'abord, il y a un rôle important que l'on pourrait appeler « le spécialiste ». Il est tenu par des gens qui se spécialisent dans la construction, la remise en état et l'entretien du spectacle que leurs clients donnent aux autres. Certains de ces travailleurs, comme les architectes et les marchands de meubles, se spécialisent dans les décors ; certains, comme les dentistes, les coiffeurs et les dermatologues, s'occupent de la façade personnelle ; d'autres, comme les experts en économie, les comptables, les spécialistes des bureaux d'études et les avocats, rassemblent les éléments factuels de l'exhibition verbale du client, c'est-à-dire préparent l'argumentation ou la doctrine de son équipe. Concrètement, il semblerait que les spécialistes ne peuvent guère prendre en charge les besoins d'un acteur individuel sans acquérir autant sinon plus d'information destructive sur certains aspects de sa représentation qu'il n'en possède lui-même. Les spécialistes ressemblent à des membres de l'équipe en ce qu'ils apprennent les secrets du spectacle et l'observent depuis les coulisses. Toutefois, à la différence des membres de l'équipe, le spécialiste ne partage pas le risque, la responsabilité et la satisfaction de présenter devant un public le spectacle auquel il a contribué. Enfin, à la différence encore des membres de l'équipe, s'il apprend les secrets des autres, les autres n'apprennent pas les secrets correspondants qui le concernent. Ce contexte permet de comprendre pourquoi l'éthique professionnelle oblige souvent le spécialiste à montrer

de la « discrétion », c'est-à-dire à ne pas trahir un spectacle dont son travail lui a permis de connaître les secrets. Ainsi, par exemple, les psychothérapeutes qui participent si largement, par procuration, aux querelles domestiques de notre époque, ont pris l'engagement de garder le silence sur ce qu'ils ont appris, sauf avec leurs supérieurs. Lorsque le spécialiste est d'un statut social plus élevé que celui des gens qui utilisent ses services, l'opinion globale qu'il a d'eux peut se trouver confirmée par les détails particuliers qu'il ne peut manquer d'apprendre à leur sujet. Dans certaines situations, cet état de choses devient un facteur important dans le maintien du *statu quo*. C'est ainsi que, dans les villes américaines, les banquiers de la haute bourgeoisie parviennent à savoir que les propriétaires de certaines affaires modestes présentent, pour des raisons de fiscalité, une façade en contradiction avec leurs opérations bancaires, et que d'autres hommes d'affaires présentent avec assurance en public une façade de solvabilité alors qu'en privé ils sollicitent un prêt d'un ton humble et gêné. Les médecins bourgeois de l'assistance qui doivent soigner des maladies honteuses dans des lieux infâmes se trouvent dans une position identique, car ils mettent une personne de la classe inférieure dans l'impossibilité de se protéger de l'intrusion de membres de la classe supérieure dans son intimité. De la même façon, le propriétaire d'un immeuble sait que tous ses locataires se comportent comme s'ils payaient leur loyer régulièrement, mais il sait aussi que pour certains d'entre eux ce comportement n'est qu'une comédie. Des personnes qui ne sont pas des spécialistes peuvent également assister à des spectacles propres à dissiper leurs illusions. Dans beaucoup d'organisations, par exemple, les cadres regardent en spectateurs l'air de compétence affairée que le personnel affiche, bien qu'il puisse avoir en secret une opinion précise et peu flatteuse de certains de ceux qui travaillent sous leurs ordres. Il arrive que le statut social du client soit plus élevé que celui des spécialistes choisis pour s'occuper de sa façade. Dans ce cas apparaît une intéressante situation de dilemme qui se caractérise par un statut de niveau élevé et un faible contrôle de l'information d'un côté, et un statut de bas niveau et un puissant contrôle de l'information de l'autre. Dans une telle situation, il est possible que le spécialiste soit particulièrement frappé par les défaillances du spectacle que donnent ses supérieurs et qu'il en oublie les faiblesses de son propre spectacle. Il s'ensuit que ces spécialistes développent parfois une ambivalence caractéristique, en devenant sceptiques sur la « bonne » société pour les raisons mêmes qui font d'eux les familiers tenus à distance de cette société. C'est ainsi que le concierge,

en raison du service qu'il accomplit, apprend quelle sorte d'alcool les locataires boivent, quelle sorte de nourriture ils mangent, quelles lettres ils reçoivent, quelles factures ils laissent en souffrance, et si la dame de l'appartement, malgré son air de propreté rigoureuse est dans la période des règles, et dans quelle mesure les locataires nettoient leur cuisine, leur salle de bains et les autres régions postérieures¹¹. De même, le gérant de la station-service est bien placé pour savoir qu'un homme qui fait parade d'une nouvelle Cadillac peut fort bien n'acheter qu'un dollar d'essence, ou acheter un article au rabais, ou demander à travailler dans la station pour payer en nature. Et il sait aussi que l'air éminemment compétent en matière d'automobiles que certains hommes se donnent est mensonger, car ils ne savent ni diagnostiquer correctement la panne de leur voiture, en dépit de leurs prétentions, ni manœuvrer avec habileté pour s'arrêter à la pompe. De la même façon, les personnes qui vendent des vêtements savent que certains clients portent contre toute attente des sous-vêtements sales et que d'autres clients jugent tout simplement un vêtement à sa capacité de déguiser la réalité. Ceux qui vendent des vêtements masculins n'ignorent pas que l'air d'indifférence virile que prennent les hommes quant à l'effet qu'ils produisent est parfois pure affectation, et que ces hommes puissants et silencieux essaient complet après complet, chapeau après chapeau, jusqu'à ce qu'ils s'apparaissent dans la glace tels qu'ils désirent se voir. De même, les policiers savent, d'après ce que d'honorables hommes d'affaires veulent leur voir faire ou ne pas faire, que les piliers de la société sont légèrement branlants¹². Les servantes d'hôtel savent que les clients qui leur font des propositions en haut de l'escalier ne sont pas tout à fait ce que leur conduite décente au bas de l'escalier laissait supposer¹³. Et les membres du service de surveillance dans les hôtels, les détectives, comme on les appelle plus couramment savent qu'une corbeille à papiers peut contenir deux brouillons d'une lettre d'adieu qu'un candidat au suicide y a jetés :

« Chérie,

Lorsque tu recevras ce mot, je serai là où rien de ce que tu pourras faire ne pourra m'atteindre.

Lorsque tu liras ce mot, quoi que tu puisses faire, tu ne pourras plus me faire de mal¹⁴. »

11. Voir Ray Gold, *The Chicago Flat Janitor*, unpublished Master's thesis, University of Chicago, Department of Sociology, 1950, particulièrement chap. IV, « The Garbage ».

12. W. Westley, *op. cit.*, p. 131.

13. Etude de l'auteur sur le *Shetland Hotel*.

14. D. Collans, *op. cit.*, p. 156.

Ce qui montre que les ultimes pensées d'une personne désespérée et sans recours peuvent malgré tout être en quelque sorte réitérées afin que soit trouvé le ton juste et qu'en tout cas ces pensées n'étaient pas absolument ultimes. Les spécialistes de réputation douteuse qui ouvrent un bureau dans les régions postérieures d'une ville pour qu'on ne voie pas leurs clients venir les consulter en donnent un autre exemple très clair. Pour parler comme Mr Hughes,

« Une scène banale dans la littérature montre une dame de haut rang qui, solitaire, et cachant son visage, cherche l'adresse de la voyante ou de la faiseuse d'anges dans un quartier obscur de la ville. L'anonymat de certains secteurs des villes permet aux gens de recourir, pour des services spécialisés, légaux mais gênants aussi bien qu'illégaux, à des personnes avec lesquelles ils ne voudraient pas que des membres de leur propre milieu social puissent les voir ¹⁵. »

Le spécialiste peut évidemment transporter son anonymat avec lui, comme fait l'exterminateur de vermine dont la publicité proclame qu'il se rend au domicile du client dans une fourgonnette banalisée. Toute garantie d'anonymat exprime de façon évidente que le client a un besoin d'anonymat et qu'il est disposé à user de la discrétion qui lui est proposée. Il est clair que le spécialiste dont le travail exige qu'il découvre les coulisses des représentations données par d'autres personnes met celles-ci dans l'embarras. En prenant une autre représentation comme point de référence, on peut apercevoir d'autres conséquences. On constate couramment que des clients recourent à un spécialiste, non pas pour obtenir son concours à un spectacle destiné à d'autres personnes, mais uniquement pour montrer qu'ils bénéficient des services d'un spécialiste. Beaucoup de femmes, semble-t-il, fréquentent les instituts de beauté pour qu'on soit aux petits soins avec elles et qu'on les appelle *madam* *, et non pas simplement parce qu'elles ont besoin de se faire coiffer. On a parfois dit, par exemple, qu'en Inde le fait de se procurer les services d'un spécialiste qualifié pour des cérémonies importantes joue un rôle décisif dans le renforcement de la position qu'on occupe dans une caste ¹⁶. Dans des cas semblables, l'acteur peut avoir intérêt à être connu en tant que client du spécialiste qui le sert et non pour le spectacle que ce service lui permet de donner par la suite.

15. E. C. Hughes and Helen M. Hughes, *Where People Meet*, Glencoe, Ill., The Free Press, 1952, p. 171.

* Plus cérémonieux que le français « madame ».

16. Je dois cet exemple et d'autres informations sur l'Inde, ainsi que des remarques d'ordre général, à Mc Kim Marriott.

Et c'est pourquoi on voit apparaître une catégorie particulière de spécialistes qui répondent à des besoins trop humiliants pour qu'on les soumette au spécialiste habituel. Ainsi la représentation qu'un client donne à son médecin le force à s'adresser à un pharmacien lorsqu'il s'agit d'avortement, de contraception ou de maladie vénérienne¹⁷. De même, en Amérique, une personne impliquée dans une affaire louche peut aller exposer ses ennuis à un avocat noir parce qu'elle aurait honte d'en parler à un avocat blanc¹⁸. De toute évidence, les spécialistes qui détiennent des secrets confidentiels sont en mesure d'exploiter ces informations pour obtenir des concessions de l'acteur dont ils possèdent les secrets. La loi, la déontologie professionnelle et l'intérêt personnel bien compris mettent souvent un terme aux formes les plus grossières de chantage, mais les petites concessions, extorquées avec habileté, échappent fréquemment à ces formes de *social control*. Peut-être la tendance à s'attacher les services attitrés d'un avocat, d'un comptable, d'un économiste, ou d'autres spécialistes en façades verbales, et à faire entrer ces spécialistes attitrés dans l'entreprise, représente-t-elle en partie un effort pour s'assurer leur discrétion ; une fois le spécialiste devenu membre de l'organisation, on peut vraisemblablement utiliser de nouvelles méthodes pour s'assurer sa loyauté. En faisant entrer le spécialiste dans l'organisation et même dans l'équipe, on a aussi davantage l'assurance qu'il utilisera ses compétences au bénéfice du spectacle qu'on veut donner et non pas à des fins louables mais sans aucun rapport avec ce spectacle, par exemple pour se faire une opinion impartiale ou pour présenter des données théoriques intéressantes à son public professionnel¹⁹.

17. Weinlein, *op. cit.*, p. 106.

18. William H. Hale, *The Career Development of the Negro Lawyer*, unpublished Ph. D. dissertation, University of Chicago, Department of Sociology, 1949, p. 72.

19. On attend du spécialiste en façades verbales qu'on a fait entrer dans l'organisation qu'il rassemble et présente des données de façon à apporter le meilleur appui aux prétentions émises à un moment donné par l'équipe. Les faits concernés consistent habituellement en une affaire occasionnelle, un simple élément à prendre en considération parmi d'autres, tels que les arguments probables des adversaires, les dispositions du grand public dont l'équipe désire peut-être demander le soutien, les principes auxquels toute personne concernée se croit obligée de rendre hommage, etc. Il est intéressant de remarquer que la personne qui aide à recueillir et à mettre en forme la masse des faits utilisés dans la représentation verbale d'une équipe peut également être employée à la tâche nettement différente de présenter ou de communiquer en personne cette façade au public. C'est la différence entre préparer par écrit la cérémonie pour une représentation et accomplir la cérémonie dans la représentation. Il y a là un dilemme possible. Plus

Il faut ajouter une remarque concernant un autre type de rôle de spécialiste, celui d'« éducateur ». Les gens qui prennent ce rôle ont la tâche compliquée d'enseigner à l'acteur comment donner de lui-même une impression avantageuse, en même temps qu'ils jouent le rôle du public futur et sanctionnent par des punitions les conséquences des maladresses. Les parents et les enseignants sont peut-être les exemples les plus typiques de ce rôle dans notre société ; les sergents qui font l'instruction des élèves-officiers en sont un autre exemple. Les acteurs se sentent mal à l'aise en présence d'un éducateur dont ils ont suivi, il y a longtemps, les leçons qu'ils considèrent depuis comme une chose acquise. Les éducateurs rappellent en général à l'acteur une image vivace de lui-même qu'il a refoulée, l'image d'un individu engagé dans un processus maladroit d'évolution personnelle. L'acteur peut s'arranger pour oublier combien il était sot au début de sa « carrière », mais il ne peut pas le faire oublier à l'éducateur. Comme le dit Kurt Riezler à propos d'un fait honteux, « si les autres le connaissent, le fait est établi et l'image de soi de l'acteur ne dépend plus de sa capacité d'oublier ou de se souvenir²⁰ ». Peut-être n'existe-t-il aucun moyen de se sentir à l'aise avec des personnes qui ont regardé derrière la façade que l'on présente ordinairement — personnes qui « vous connaissent à l'époque où » — si ces personnes sont en même temps celles qui doivent représenter la réponse du public et qui ne peuvent par conséquent être accueillies comme pourraient l'être d'anciens coéquipiers.

On a défini le spécialiste comme étant un individu qui, sans être un acteur n'en a pas moins accès aux régions postérieures et à l'information destructive. La personne qui joue le rôle de « confident » en est un second type. Les confidents sont des personnes à qui l'acteur avoue ses fautes, en expliquant de son plein gré pourquoi l'impression donnée pendant une représentation n'était rien de plus qu'une impression. En général, les confidents sont placés à l'extérieur et ne participent que par procuration à l'activité des régions postérieure et antérieure. C'est à une personne de ce type, par exemple,

on amène le spécialiste à oublier les valeurs de sa profession pour ne penser qu'aux intérêts de l'équipe qui l'emploie, plus les arguments qu'il élabore pour elle sont utiles ; mais, plus il a la réputation de travailler en toute indépendance et de s'intéresser uniquement et impartialement aux différents aspects de la situation, plus il a de chances d'être efficace lorsqu'il apparaît en public pour présenter ses conclusions. On peut trouver dans H. Wilensky, *op. cit.*, une source abondante de données sur ces questions.

20. K. Riezler, *op. cit.*, p. 458.

qu'un mari raconte chaque jour à son retour à la maison comment il s'est comporté au bureau parmi les stratagèmes, les intrigues, les sentiments inavoués et les bluffs ; et, lorsqu'il écrit une lettre pour demander, refuser ou accepter un emploi, c'est cette personne qui relit le brouillon pour vérifier que la lettre a exactement le ton qui convient. Et, lorsque d'anciens diplomates ou d'anciens boxeurs écrivent leurs mémoires, ils entraînent le public des lecteurs dans la coulisse et le transforment en une espèce de confident de l'un des grands spectacles qu'ils décrivent, bien qu'il s'agisse d'un spectacle révolu. Une personne à qui une autre se confie, à la différence du spécialiste, ne fait pas métier de recevoir des confidences ; elle accepte l'information sans accepter d'honoraires, comme un témoignage de l'amitié, de la confiance et de l'estime que son informateur éprouve à son égard. On constate cependant que les clients essaient souvent de transformer les spécialistes en confidents (peut-être est-ce là un moyen de s'assurer leur discrétion), surtout lorsque le travail du spécialiste consiste simplement à écouter et à parler, comme c'est le cas pour les prêtres et les psychothérapeutes.

Il reste à examiner un troisième rôle. Comme le rôle de spécialiste et celui de confident, le rôle de collègue procure à ceux qui le jouent des informations sur une représentation à laquelle ils n'assistent pas. Les collègues peuvent se définir comme des personnes qui présentent la même routine au même type de public mais qui n'agissent pas ensemble, comme le font des équipiers, au même moment et au même endroit devant le même public. Les collègues partagent, comme on dit, le même sort. Ayant à donner le même type de représentation, ils finissent par connaître leurs problèmes et leurs points de vue mutuels ; quelle que soit leur façon de s'exprimer, ils finissent par parler le même langage. Et, bien que des collègues qui se disputent le public puissent se cacher les uns aux autres certains secrets stratégiques, il leur est difficile de se cacher entre eux certaines choses qu'ils cachent au public. Ils n'ont pas besoin de maintenir entre eux la façade qu'ils maintiennent devant les autres ; il leur devient donc possible de se détendre. Everett C. Hughes a récemment montré la complexité de ce type de solidarité :

« Une des règles de la profession c'est la discrétion ; elle permet aux collègues d'échanger des confidences concernant leurs relations avec les autres personnes. Au nombre de ces confidences on trouve des manifestations de cynisme à propos de leur mission, de leur compétence, de leurs propres faiblesses et de celles de leurs clients, de leurs supérieurs, de leurs subordonnés et du public dans son ensemble. Ces manifestations permettent d'alléger le fardeau des responsabilités et constituent aussi bien

un moyen de défense. La confiance tacite qu'ils ont nécessairement les uns dans les autres repose sur deux présupposés : le premier, c'est que le collègue ne fera pas de contresens ; le second, c'est qu'il ne répètera rien aux non-initiés. S'assurer qu'un nouveau camarade ne fera pas de contresens exige qu'on fasse assaut de plaisanteries avec lui. Celui qui par excès de zèle transforme cet assaut à blanc en un combat réel, qui prend trop au sérieux une amicale initiation, n'a aucune chance de se voir confier la moindre réflexion sur le travail, ni les doutes ou les hésitations ; pas plus qu'il ne pourra apprendre ces conventions qu'on ne communique que par des allusions et par des attitudes. Il n'est pas digne de confiance car, quoiqu'il ne soit pas capable de stratagèmes, on le soupçonne d'être enclin à la trahison. Pour que des hommes puissent se faire librement des confidences, il faut qu'ils puissent considérer comme allant de soi une bonne partie de leurs sentiments mutuels. Ils doivent pouvoir se sentir tranquilles aussi bien en ce qui concerne ce qu'ils taisent qu'en ce qui concerne ce qu'ils disent²¹. »

Simone de Beauvoir expose d'autres aspects de la solidarité entre collègues ; son propos est de décrire la situation propre aux femmes ; mais son analyse est généralisable à tout groupe de collègues :

« Les amitiés féminines qu'elle parvient à conserver ou à créer seront précieuses à la femme ; elles ont un caractère très différent des relations que connaissent les hommes ; ceux-ci communiquent entre eux en tant qu'individus à travers les idées, les projets qui leur sont personnels ; les femmes, enfermées dans la généralité de leur destin de femmes, sont unies par une sorte de complicité immanente. Et ce que d'abord elles cherchent les unes auprès des autres, c'est l'affirmation de l'univers qui leur est commun. Elles ne discutent pas des opinions : elles échangent des confidences et des recettes ; elles se liguent pour créer une sorte de contre-univers dont les valeurs l'emportent sur les valeurs mâles ; réunies, elles trouvent la force de secouer leurs chaînes ; elles nient la domination sexuelle de l'homme en se confiant les unes aux autres leur frigidité, en raillant cyniquement les appétits de leur mâle, ou sa maladresse, elles contestent aussi avec ironie la supériorité morale et intellectuelle de leur mari et des hommes en général. Elles confrontent leurs expériences : grossesses, accouchements, maladies des enfants, maladies personnelles, soins ménagers deviennent les éléments essentiels de l'histoire humaine. Leur travail n'est pas une technique : en se transmettant des recettes de cuisine, de ménage, elles lui donnent la dignité d'une science secrète fondée sur des traditions orales²². »

On comprend alors pourquoi, les termes utilisés pour désigner des collègues, comme ceux qui servent à désigner des équipiers, finissent par exprimer une position *in-group* et

21. E. C. Hughes and H. M. Hughes, *op. cit.*, p. 168-69.

22. S. de Beauvoir, *op. cit.*, p. 359-60.

pourquoi les termes utilisés pour désigner les publics tendent à exprimer une position *out-group*. Il est à remarquer que lorsque des équipiers entrent en relation avec un étranger qui est leur collègue, ils peuvent lui accorder provisoirement la qualité de membre de l'équipe en quelque sorte, à titre honorifique. Il y a un complexe de l'invité d'honneur qui amène les équipiers à traiter leur visiteur comme si tout à coup ils se découvraient des relations très intimes et de longue date avec lui. Quels que soient les privilèges qu'ils retirent de leur association, ils tendent à donner au visiteur tous les droits d'un membre de plein droit. On accorde ce traitement de faveur surtout lorsque le visiteur et les hôtes se trouvent avoir été formés dans le même établissement ou par les mêmes éducateurs. Les personnes issues de la même famille, de la même école professionnelle, du même pénitencier, de la même école communale, ou de la même petite ville, en sont de bons exemples. Lorsque des « anciens » se rencontrent, il est peut-être difficile de maintenir les rapports désinvoltes de la coulisse et l'abandon de la pose habituelle peut devenir une obligation et une nouvelle pose en soi, mais peut-être rencontrerait-on plus de difficulté encore si on agissait autrement.

Ces remarques impliquent qu'une équipe, jouant constamment ses routines pour le même public, peut cependant se trouver à une plus grande distance sociale de ce public que d'un collègue provisoirement en contact avec elle. Ainsi les membres de la petite noblesse de l'île de Shetland connaissaient très bien les fermiers du voisinage, puisqu'ils avaient joué pour eux leur rôle de nobles depuis l'enfance. Néanmoins, un noble en visite dans l'île, s'il était convenablement recommandé et introduit, pourrait devenir plus intime avec la noblesse de l'île en l'espace d'un *five-o'clock* qu'un fermier durant toute une vie. En effet, la réunion du *five-o'clock* avait lieu en coulisse par rapport aux relations fermiers-nobles. Là, on se moquait des fermiers, et les manières réservées habituellement adoptées en leur présence faisaient place à la version noble de la familiarité joviale. Là, les nobles reconnaissaient le fait qu'ils ressemblaient aux fermiers pour l'essentiel et que les différences n'étaient pas toutes à leur avantage ; et tous en tiraient un plaisir secret que beaucoup de fermiers ne soupçonnaient pas²³.

23. La noblesse de l'île expliquait parfois combien il était difficile de frayer avec les habitants, puisqu'il n'y avait aucun intérêt commun. Alors que les nobles se montraient si perspicaces au sujet de ce qui arriverait si un fermier venait prendre le thé, ils semblaient moins bien se rendre compte combien *l'esprit* du *five-o'clock* dépendait du fait qu'il existait autour d'eux des fermiers à ne pas inviter pour le thé.

La bonne volonté rituelle qu'un individu témoigne à un collègue constitue une sorte de traité de paix : « Tu ne racontes rien sur nous et nous ne dirons rien sur toi. » Ce qui explique en partie pourquoi les médecins et les commerçants font des faveurs ou des réductions de prix à ceux qui ont quelque chose à voir avec leur activité professionnelle. C'est là une sorte de tentative de corruption de ceux qui sont assez bien informés pour devenir des contrôleurs. La nature des relations entre collègues éclaire l'important processus social de l'endogamie, par lequel une famille appartenant à une classe, une caste, une profession, une religion ou une ethnie, tend à limiter ses alliances matrimoniales aux familles de même statut. Les personnes unies par des alliances sont en mesure de regarder derrière la façade les unes des autres ; c'est toujours gênant, mais c'est moins gênant si les nouveaux venus dans les coulisses ont eux-mêmes donné le même type de spectacle et se sont trouvés en possession de la même information destructive. Une mésalliance consiste à faire entrer dans la coulisse et à l'intérieur de l'équipe quelqu'un qu'il faudrait laisser à l'extérieur ou pour le moins dans le public.

Il est à remarquer que des personnes qui sont collègues sous un certain rapport, et par là en relations de familiarité réciproque, peuvent ne pas être collègues sous d'autres rapports. On considère parfois qu'un collègue qui, à d'autres égards est un homme doté d'un pouvoir et d'un statut inférieurs, peut exagérer ses droits à la familiarité et mettre en question la distance sociale qu'il faudrait maintenir si l'on tenait compte de ces autres aspects du statut. Ainsi, dans la société américaine, les membres de la bourgeoisie appartenant à des groupes minoritaires dont le statut est peu élevé se sentent souvent menacés par les familiarités de leurs collègues appartenant à la classe inférieure. Comme le dit Everett Hughes au sujet des relations entre collègues de races différentes :

« Le problème provient du fait que, bien qu'il soit mauvais pour la profession de laisser des gens qui ne sont pas du métier voir qu'il y a des clivages dans ses rangs, il peut être mauvais pour un membre de la profession d'être associé, aux yeux de ses clients réels ou en puissance, avec des personnes, même si ces dernières sont des collègues, appartenant à un groupe aussi méprisé que celui des Noirs. Le procédé favori pour éviter le dilemme consiste à éviter les contacts avec les Noirs de la profession²⁴. »

24. E. C. Hughes et H. M. Hughes, *op. cit.*, p. 172.

De même, les employeurs qui ont manifestement un statut de classe inférieur, comme c'est le cas pour certains gérants de stations-service américains, constatent souvent que leurs employés attendent d'eux qu'ils dirigent le travail dans le style propre aux coulisses et qu'ils ne donnent des ordres et des instructions que sous forme de prières ou de plaisanteries. Cette sorte de menace s'aggrave du fait que les non-collègues peuvent, de la même façon, simplifier la situation et avoir un peu trop tendance à juger l'individu d'après les collègues qui lui tiennent compagnie. Mais, là encore, on a affaire à des questions que l'on ne peut examiner à fond si l'on ne change pas le point de référence en passant d'une représentation à une autre.

De même que certaines personnes peuvent provoquer des incidents de représentation en faisant trop grand cas de leurs collègues, de même d'autres personnes provoquent des incidents identiques en ne leur accordant pas suffisamment d'importance. Il est toujours possible qu'un collègue mécontent devienne un renégat et révèle au public les secrets de l'activité que ses confrères de naguère poursuivent encore. Tout rôle a ses défroqués pour raconter ce qui ne va pas dans le monastère, et la presse a toujours montré un vif intérêt pour ces confessions et ces révélations. Par exemple, un médecin publie comment ses collègues partagent les honoraires, se volent réciproquement leurs malades et se font une spécialité d'opérations sans nécessité mais demandant le type d'appareillage qui donne au malade, en échange de son argent, un spectacle médical dramatique²⁵. Selon le mot de Kenneth Burke, on est de cette façon-là renseigné sur « la rhétorique de la médecine » :

« En appliquant ces considérations à notre objet, nous pouvons observer que même l'équipement médical d'un cabinet de médecin ne doit pas être jugé seulement du point de vue de son utilité pour le diagnostic, mais qu'il a aussi une fonction dans la *rhétorique* de la médecine. Quelle que soit la nature de l'appareil, c'est aussi comme symbole qu'il en impose. Et si l'on a fait subir à un client une fastidieuse série de tapotements, d'examen minutieux et d'auscultations à l'aide de divers appareils à scruter, à mesurer, à calibrer, il peut se sentir satisfait d'avoir participé à une action aussi théâtrale, quoiqu'on ne lui ait administré en définitive aucune thérapeutique réelle, alors qu'il se considérerait peut-être comme volé si on lui avait donné des soins réels mais sans les entourer de tout cet appareil²⁶. »

25. Lewis G. Arrowsmith, « The Young Doctor in New York », *The American Mercury*, XXII, p. 1-10.

26. Kenneth Burke, *A Rhetoric of Motives*, New York, Prentice-Hall, 1953, p. 171.

Evidemment, d'un point de vue strict, chaque fois qu'on permet à un non-collègue de devenir un confident, il faut que quelqu'un se comporte en renégat. Les renégats prennent souvent une attitude morale, en proclamant qu'il vaut mieux être fidèle aux idéaux du rôle qu'aux acteurs qui assument mensongèrement ce rôle. Une forme différente de dissidence se manifeste lorsqu'un collègue reprend son « naturel » ou retourne à ses anciennes habitudes sans essayer de maintenir le type de façade que son statut officiel laisse attendre de lui. On dit de ces déviants qu'ils « changent de bord ». Ainsi les habitants de l'île de Shetland, dans leur effort pour se présenter comme des fermiers soucieux de progrès aux visiteurs venus du monde extérieur, éprouvaient une certaine hostilité envers les rares fermiers qui de toute évidence ne s'en souciaient guère et refusaient de se laver ou de se raser, ou de construire une cour sur le devant de la maison, ou de remplacer le toit de chaume par une couverture moins ostensiblement paysanne. De même, à Chicago, il a existé une association de vétérans aveugles de guerre qui, devenus militants par refus d'un rôle qui appelle la pitié, faisaient le tour de la ville afin de repérer leurs camarades aveugles qui « changeaient de bord » en allant demander l'aumône aux coins des rues.

Une dernière remarque au sujet des relations entre collègues : il existe des groupes de collègues dont les membres ne sont habituellement pas considérés comme mutuellement responsables de leur conduite. Ainsi les mères constituent à certains égards un groupe de collègues, et pourtant habituellement les mauvaises actions, ou les aveux de l'une d'entre elles, ne semblent pas, le plus souvent, porter gravement atteinte au respect que l'on accorde aux autres. Mais, inversement, il y a des groupes de collègues, de caractère plus corporatif, dont les membres sont si étroitement confondus aux yeux du public que la bonne réputation d'un praticien repose sur la bonne conduite de tous les autres. Si un membre est dénoncé et provoque un scandale, alors tous les membres sont atteints dans leur réputation. Comme cause et effet de cette identification, les membres du groupe sont souvent organisés officiellement en une association unique qui est autorisée à représenter les intérêts professionnels du groupe et à infliger des sanctions à tout membre qui menace de discréditer la définition entretenue par les autres. De toute évidence, des collègues de ce type constituent une espèce d'équipe qui diffère des équipes ordinaires en ce que les membres de son public ne sont pas en situation de face à face immédiat les uns avec les autres et qu'ils doivent échanger leurs réponses à un moment où les spectacles qu'ils ont vus ne sont plus sous

leurs yeux. De même, le collègue renégat est une espèce de traître ou de transfuge

Les éléments dégagés par l'étude des groupes de collègues conduisent à modifier légèrement le système initial de définitions. Il faut inclure un type marginal de public « au second degré » dont les membres ne sont pas en contact face à face durant une représentation, mais qui finissent par mettre en commun leurs réponses à la représentation qu'ils ont vue séparément. Les groupes de collègues ne sont évidemment pas les seuls ensembles d'acteurs qui trouvent un public de ce type. Par exemple, un ministère des affaires étrangères peut prescrire la ligne de conduite officielle à ses diplomates dispersés dans le monde. En respectant scrupuleusement cette ligne, et en coordonnant de façon étroite la nature et le moment de leurs actions, ces diplomates fonctionnent de toute évidence comme une seule équipe qui donne une représentation mondiale unique. Mais il va de soi que, dans ces cas-là, les différents membres du public ne sont pas en situation de face à face.

chapitre 5

la communication étrangère au rôle

Lorsque deux équipes se rencontrent à des fins d'interaction, les membres de chaque équipe ont tendance à soutenir qu'ils sont ce qu'ils prétendent être ; ils tendent à rester dans leur rôle. La familiarité des coulisses est supprimée, de crainte que les poses adoptées ne cessent de faire effet, que tous les participants ne se retrouvent dans la même équipe, en quelque sorte, et qu'il n'y ait plus personne pour qui jouer. Chaque participant de l'interaction s'efforce habituellement de savoir quelle est sa place et de la conserver, en maintenant l'équilibre établi pour l'interaction entre la solennité et la spontanéité, au point même d'étendre ce traitement à ses propres équipiers. En même temps, chaque équipe tend à dissimuler l'opinion exacte qu'elle a d'elle-même et de l'autre équipe et projette une idée d'elle-même et de l'autre relativement acceptable pour cette dernière. Et, pour s'assurer que la communication suivra des canaux bien délimités et bien établis, chaque équipe est prête à aider l'autre équipe, tacitement et avec tact, à maintenir l'impression qu'elle s'efforce de produire.

Evidemment, dans les périodes de crise grave, un nouvel ensemble de mobiles peut tout à coup entrer en action et la distance sociale établie entre les deux équipes peut brusquement augmenter ou diminuer. On en trouve un exemple dans l'étude d'un service hospitalier où l'on administrait un traitement expérimental à des volontaires souffrant de désordres du métabolisme que l'on connaissait très mal et sur lesquels on ne disposait que de faibles moyens d'action¹. Devant les nécessités imposées aux malades par les exigences de la recherche et devant le sentiment général de pessimisme concernant les suites, la barrière qui habituellement sépare de façon tranchée le malade du médecin tendait à s'aplanir. Les médecins, pleins d'égards, s'entretenaient longuement des symptômes avec leurs malades et ceux-ci finissaient par se prendre dans une certaine mesure pour des collaborateurs de

la recherche. Cependant, en général, lorsque la crise est passée, le consensus temporaire antérieur peut être rétabli, encore que ce soit avec timidité. De même, lors des ruptures brutales de représentation, et surtout aux moments où l'on découvre une erreur d'identification, un des personnages représentés peut momentanément se désagréger tandis que l'acteur « s'oublie » derrière le personnage et laisse échapper une exclamation qui ne fait relativement pas partie du rôle. Par exemple, la femme d'un général américain rappelle un incident survenu alors qu'elle-même et son mari, en tenue non réglementaire, faisaient, un soir d'été, un tour dans une jeep militaire découverte :

« Le bruit que nous entendîmes ensuite fut le grincement des freins, tandis qu'une jeep de la police militaire nous obligeait à nous ranger au bord de la route. Les policiers mirent pied à terre et marchèrent vers notre jeep. « Vous avez un véhicule de l'armée avec une dame dedans », dit d'un ton sec le soldat qui semblait le moins accommodant. « Faites-nous voir votre laissez-passer. » Dans l'armée, bien sûr, personne n'est censé conduire un véhicule sans un laissez-passer qui indique qui a donné l'autorisation d'utiliser la jeep. Le soldat, qui était très consciencieux, réclama ensuite le permis de conduire de Wayne — un autre papier militaire que Wayne aurait dû avoir. Il n'avait ni permis ni laissez-passer, naturellement. Mais il avait toutefois son calot à quatre étoiles sur le siège à côté de lui. Il le mit sur sa tête tranquillement mais rapidement pendant que les P. M. fouillaient leur jeep à la recherche des imprimés sur lesquels ils avaient l'intention d'enregistrer les infractions de Wayne. Ils trouvèrent les imprimés, se retournèrent vers nous et s'arrêtèrent pile, bouche bée. Quatre étoiles ! Avant de pouvoir se contrôler, le premier soldat, celui qui avait parlé tout le temps, laissa échapper un « Bon dieu ! » et ensuite, réellement effrayé, se mit vivement la main sur la bouche. Il fit un courageux effort pour rattraper comme il pouvait une situation bien compromise, en disant : « Je ne vous ai pas reconnu, sir². »

Dans la société anglo-américaine, « Bon Dieu », « Mon dieu », ou les mimiques équivalentes constituent souvent chez un acteur l'aveu qu'il s'est momentanément mis dans une position où il est évident qu'il ne peut jouer aucun personnage. Ces expressions représentent une forme extrême de communication étrangère au rôle et sont néanmoins devenues assez conventionnelles pour constituer une façon rituelle de demander pardon pour les pauvres acteurs que nous sommes tous.

1. Renee Claire Fox, *A Sociological Study of Stress : Physician and Patient on a Research Ward*, unpublished Ph. D. dissertation, Radcliffe College, Department of Social Relations, 1953.

2. Mrs. Mark Clark (Maurice Clark), *Captain's Bride, General's Lady*, New York, Mc Graw-Hill, 1956, p. 128-29.

Toutefois, ces crises sont exceptionnelles. En règle générale, on respecte un consensus temporaire et on reste à sa place en public. Pourtant au-dessous de cet accord de principe conclu à l'amiable, il y a des courants de communication plus constants mais moins apparents. Si ces courants n'étaient pas sous-jacents, si leur contenu était communiqué par des voies officielles au lieu de l'être par des voies clandestines, ils contrediraient et discréditeraient la définition de la situation officielle. Lorsqu'on étudie une organisation sociale, on constate presque toujours l'existence de telles opinions contradictoires. Elles démontrent que, bien qu'un acteur puisse agir comme si sa réponse à la situation était immédiate, irréfléchie et spontanée, et bien que lui-même puisse penser qu'il en est bien ainsi, il demeure toujours possible que se produisent des situations dans lesquelles il fera comprendre à une ou deux personnes présentes que le spectacle qu'il donne n'est qu'un spectacle pour la galerie. L'existence, par conséquent, d'une communication étrangère au rôle contribue à montrer qu'il est pertinent d'étudier les représentations en fonction des équipes et en fonction des ruptures d'interaction possibles. On ne prétend pas que les communications par voie clandestine reflètent davantage la réalité que ne le font les communications officielles avec lesquelles elles sont en contradiction ; la difficulté vient ici du fait que l'acteur est véritablement impliqué dans les deux formes de communication, et qu'il doit maîtriser soigneusement cette double implication sous peine de discréditer les projections officielles. Parmi les nombreux types de communication dans lesquels s'engage l'acteur et qui véhiculent une information incompatible avec l'impression officiellement maintenue durant l'interaction, on en examinera quatre : le traitement de l'absent, le discours sur la mise en scène, la complicité d'équipe et les opérations de réalignement.

LE TRAITEMENT DE L'ABSENT

Quand les membres d'une équipe vont en coulisse, là où le public ne peut les voir ni les entendre, ils dénigrent en général le public d'une façon qui contredit le traitement qu'ils lui accordent en face à face. Dans le commerce, par exemple, les acteurs, quand ils sont en coulisse, tournent en ridicule les clients qu'ils traitent avec respect pendant la représentation ; ils cancanent sur leur compte, les caricaturent et les injurient. Toujours en coulisses, on combine des plans pour « rouler »

les clients, ou pour les apaiser³. C'est ainsi que dans la cuisine du *Shetland Hotel*, on désignait les clients par des sobriquets peu flatteurs ; on imitait exactement leur façon de parler, leur ton et leurs tics, où l'on trouvait matière à plaisanterie et à critique ; on examinait avec un soin minutieux de clinicien leurs défauts, leurs faiblesses et leur statut social ; s'ils demandaient de petits services, on répondait, quand on n'était plus à portée de vue ou de voix, par des grimaces grotesques et des imprécations. Dans cet échange de procédés incivils, les clients rétablissaient largement l'équilibre lorsqu'ils se trouvaient entre eux et qu'ils décrivaient alors le personnel de l'hôtel comme une bande de cochons paresseux, d'individus grossiers et abrutis, d'animaux avides de pourboires. Pourtant, lorsqu'ils s'adressaient directement les uns aux autres, le personnel et les clients se témoignaient un respect mutuel et une certaine amabilité. De même, il existe bien peu de relations amicales qui ne procurent l'occasion d'exprimer au sujet de l'ami, mais à son insu, des sentiments qui contredisent de façon grossière ceux qu'on lui exprime ouvertement. Parfois, bien sûr, c'est l'inverse qui se produit, et les acteurs font l'éloge de leur public comme il ne leur serait pas permis de le faire en sa présence effective. Mais le dénigrement en secret semble être plus courant que l'éloge en secret, peut-être parce que ce dénigrement sert à maintenir la solidarité de l'équipe en permettant à ses membres de se témoigner un respect mutuel aux dépens des absents et à compenser ainsi la perte de dignité qui résulte de la nécessité d'accorder au public un traitement de complaisance dans les situations de face à face. On peut signaler deux techniques couramment utilisées pour dénigrer le public absent. Tout d'abord, lorsque des acteurs sont dans la région où ils apparaissent habituellement à leur public et que le public est parti ou bien n'est pas encore arrivé, les acteurs jouent parfois une version satirique de leur interaction avec le public, dans laquelle certains membres de l'équipe prennent le rôle du public. Frances Donovan, en décrivant les types de plaisanterie pratiqués chez les vendeuses des magasins, évoque l'exemple suivante :

« A moins d'être occupées, les filles ne restent pas longtemps séparées. Une attraction irrésistible les rassemble à nouveau. Chaque fois qu'elles en ont l'occasion, elles jouent au jeu du « client », un jeu qu'elles ont inventé et dont elles semblent ne jamais se lasser — un jeu qui, pour la caricature et la comédie,

3. Voir, par exemple, l'étude sur « Central Haberdashery » dans Robert Dubin ed., *Human Relations in Administration*, New York, Prentice-Hall, 1951, p. 560-63.

n'a son pareil sur aucune scène, à mon avis. Une fille prend le rôle de la vendeuse, une autre celui du client à la recherche d'un vêtement, et ensemble elles jouent une comédie qui ferait les délices d'un public de vaudeville⁴. »

Dennis Kincaid décrit une situation identique en examinant le type de contact social que les indigènes réservaient aux Anglais au début de la domination britannique en Inde :

« Si les jeunes courtiers prenaient peu de plaisir à ces divertissements, leurs hôtes, malgré tout l'agrément qu'en d'autres circonstances ils auraient tiré de la grâce de Raji et de l'esprit de Kaliani, se sentaient trop gênés pour prendre du plaisir à leur propre réception jusqu'à ce que les invités fussent partis. Alors commençait un spectacle dont peu d'Anglais connaissaient l'existence. On fermait les portes et les danseuses, excellents mimes comme tous les Indiens, commençaient à imiter les invités accablés d'ennui qui venaient de partir, et l'inconfortable tension de l'heure précédente se dissipait en joyeux éclats de rire. Et, tandis que les voitures anglaises roulaient bruyamment sur le chemin du retour, on attifait Raji et Kaliani pour les déguiser en Anglaises et leur faire exécuter avec une exagération indécente une version orientale des danses anglaises, de ces menuets et de ces danses folkloriques qui semblaient si innocents et si naturels à des yeux anglais, si différents des poses provocantes des danseuses indiennes, mais qui semblaient tout à fait scandaleux aux Indiens⁵. »

Entre autres choses, cette activité semble assurer une sorte de désacralisation rituelle de la région antérieure aussi bien que du public⁶. En second lieu, une différence notable apparaît souvent entre les termes qui servent à désigner le public et les termes qui servent à s'adresser à lui. En présence du public, les acteurs ont tendance à lui adresser la parole d'une façon aimable, ce qui implique, dans la société américaine, l'usage d'un terme officiel de politesse, tel que « *sir* » ou « *Mr.* », ou d'un terme familier et chaleureux, tel qu'un prénom ou un diminutif ; le caractère cérémonieux ou familier de l'appellation est fonction des attentes de la personne à qui l'on s'adresse. En l'absence du public, on a tendance à dési-

4. Frances Donovan, *The Saleslady*, Chicago, University of Chicago Press, 1929, p. 39. On trouvera des exemples appropriés p. 39-40.

5. Dennis Kincaid, *British Social Life in India, 1608-1937*, Londres, Routledge, 1938, p. 106-7.

6. Dans certains bureaux divisés en régions hiérarchisées, la pause du déjeuner voit les gens de l'échelon le plus élevé quitter l'établissement tandis que toutes les autres personnes passent dans une région qu'occupent habituellement les supérieurs pour y déjeuner ou pour y bavarder un moment, après le déjeuner. L'occupation momentanée du lieu de travail des supérieurs semble procurer, entre autres choses, une occasion de le désacraliser de diverses manières.

gner ses membres par leur nom seul, ou bien par leur prénom lorsqu'il n'est pas permis de l'utiliser en leur présence, ou bien par leur sobriquet, ou bien en prononçant leur nom d'une façon méprisante. Parfois on ne désigne même pas les membres du public en les nommant avec mépris, mais en leur donnant une appellation de convention qui les assimile totalement à une catégorie abstraite. Par exemple, des médecins peuvent appeler un malade « le cardiaque » ou « le strepto » ; des coiffeurs appellent en privé leurs clients des « coupes ». On peut également désigner le public absent par un terme collectif qui combine la distance respectueuse et le dénigrement et qui évoque un clivage *in-group* — *out-group*. Par exemple, les employés de bureau d'origine américaine peuvent désigner secrètement leurs collègues d'origine étrangère comme des « G. R. »⁷ ; les soldats américains peuvent donner secrètement aux soldats anglais avec lesquels ils travaillent le nom de « Limeys »⁸ ; dans les fêtes, les camelots présentent leurs boniments devant des gens qu'ils appellent, en privé, des paysans ou des bourgeois ; et les juifs jouent les rôles propres à leur communauté d'origine pour un public de *goyim*, tandis que les Noirs, quand ils sont entre eux, donnent parfois aux Blancs des noms comme celui d' « ofay ». Dans une excellente étude du milieu fréquenté par les pickpockets, on trouve un point de vue analogue :

« Les poches de la victime n'ont d'importance pour le pickpocket qu'autant qu'elles contiennent de l'argent. En fait, les poches sont devenues le symbole à la fois de la victime et de son argent à tel point que très souvent — peut-être le plus souvent — la victime est désignée par celle de ses poches, *poche-revolver-gauche* ou *poche-intérieure*, où on a pris son argent à un moment donné. De fait, on pense à la victime en fonction de la poche dans laquelle on l'a volée, et toute la pègre partage cette façon de voir symbolique⁹. »

7. « German Refugees ». Voir E. Gross, *op. cit.*, p. 186.

8. Voir Daniel Glaser, *A Study of Relations between British and American Enlisted Men at « SHAEF »*, unpublished Master's Thesis, Department of Sociology, University of Chicago, 1947. Mr. Glaser écrit, p. 16 : « Le terme « Limey », utilisé par les Américains à la place du terme « British », était généralement employé dans des acceptions péjoratives. Les Américains s'abstenaient de l'utiliser en présence des Anglais qui, pourtant, ignoraient habituellement sa signification ou bien ne lui donnaient pas un sens péjoratif. De fait, les précautions des Américains à cet égard rappelaient celles des Blancs du Nord qui emploient le terme « nigger », mais s'abstiennent de l'utiliser devant un Noir. Cette façon d'user du sobriquet est évidemment une caractéristique commune aux relations ethniques où dominent les contacts entre des catégories sociales différentes. »

9. David W. Maurer, *Whiz Mob*, Gainesville, Floride, American Dialect Society, 1955, p. 113.

Mais peut-être l'exemple le plus cruel réside-t-il dans ces situations où l'on accepte volontiers de donner, à sa demande, un nom familier à quelqu'un, lorsqu'il est présent, pour revenir à une appellation cérémonieuse lorsqu'il est absent. Par exemple, dans l'île de Shetland, lorsqu'un visiteur demandait aux fermiers de l'appeler par son prénom, ils lui accordaient parfois ce plaisir en conversant avec lui, mais en son absence ils utilisaient une appellation cérémonieuse qui remettait le visiteur à la place qui, selon eux, lui convenait mieux.

Outre ces deux moyens couramment utilisés par les acteurs pour dénigrer leur public — la parodie du rôle et les appellations peu flatteuses, il existe d'autres procédés. Lorsque aucun membre du public n'est présent, les membres de l'équipe peuvent parler des différents aspects de leur rôle en termes cyniques ou purement techniques et, par là, se prouver clairement à eux-mêmes qu'ils n'ont pas de leur activité l'image qu'ils en donnent au public. Lorsqu'on les avertit que le public s'approche, les équipiers peuvent attendre à dessein la dernière minute pour commencer leur représentation, c'est-à-dire attendre que le public puisse entrevoir leur activité de coulisse. De même, l'équipe peut se dépêcher de reprendre l'activité détendue de la coulisse dès que le public commence à s'éloigner. Grâce à cette reprise ou à cet abandon volontairement rapide de son activité, l'équipe a, d'une certaine façon, la possibilité de faire injure au public et de le désacraliser par un comportement de coulisse, ou bien de protester contre l'obligation de maintenir une représentation devant le public, ou encore de bien marquer la différence entre l'équipe et le public, et ce, sans jamais se faire vraiment prendre en défaut par le public. Une autre marque encore d'agressivité envers les absents se manifeste dans les railleries et le persiflage infligés au membre de l'équipe qui est sur le point de quitter (ou même qui désire seulement quitter) ses coéquipiers pour rejoindre un public de niveau supérieur, inférieur ou égal. Dans de tels cas, l'équipier disposé à s'en aller peut se voir traiter comme s'il était déjà parti, et on peut impunément l'accabler d'outrages, ainsi que le public à travers lui. On trouve enfin un dernier exemple d'agression lors de l'admission officielle d'un membre du public dans l'équipe. Là encore, on peut le ridiculiser et lui faire passer « un mauvais quart d'heure » à peu près pour la même raison qu'on l'a insulté lorsqu'il a laissé l'équipe qu'il vient de quitter¹⁰. Toutes ces techniques de déni-

10. Cf. Kenneth Burke, *A Rhetoric of Motives*, p. 234 ; on y trouvera une analyse des procédés d'initiation dont le mot-clé est celui de « brimade ».

grement font ressortir que, verbalement, on traite les gens relativement bien en leur présence et relativement mal en leur absence. Il semble que ce soit là une des conclusions générales que l'on puisse tirer à propos de l'interaction. Mais il ne faut pas en chercher l'explication dans les caractéristiques générales de la « nature humaine » ; le dénigrement du public en coulisse sert, on l'a vu, à maintenir le moral de l'équipe. Et, lorsque le public est présent, il est nécessaire de bien le traiter, non pas par égard pour lui, ou seulement par égard pour lui, mais pour assurer le déroulement paisible et méthodique de l'interaction. Les sentiments « réels » des acteurs pour un membre du public (qu'ils soient positifs ou négatifs) n'ont pas grand-chose à voir avec la façon dont ils le traitent en sa présence ou en son absence. Il est vrai que l'activité des coulisses prend souvent la forme d'un conseil de guerre ; mais, lorsque deux équipes se rencontrent sur le terrain de l'interaction, il semble qu'en général elles ne se rencontrent ni pour faire la paix ni pour faire la guerre. Mais seulement dans le cadre d'une trêve provisoire, d'un consensus temporaire, afin de régler leurs affaires.

LE DISCOURS SUR LA MISE EN SCÈNE

Lorsque le public est absent, les équipiers en viennent souvent à discuter des problèmes de mise en scène. Des questions se posent concernant l'état de l'appareillage symbolique ; les équipiers réunis proposent à titre d'essai et « fignolent » des attitudes, des arguments, des positions ; on analyse les avantages et les inconvénients respectifs des régions antérieures utilisables ; on examine la dimension et la nature des publics possibles de la représentation ; on parle des ruptures de représentation qui se sont produites dans le passé et de celles qui risquent de se produire ; on échange des nouvelles au sujet des équipes de collègues ; on se remémore l'accueil réservé à la dernière représentation dont on fait ce qu'on appelle parfois une « autopsie » ; on panse les blessures et on se prépare moralement pour la prochaine représentation. La discussion de la mise en scène constitue, sous d'autres noms tels que celui de potinage ou de « propos de boutique », etc., une coutume bien connue. On y a insisté ici parce qu'elle contribue à montrer que des individus dotés de rôles sociaux très différents vivent dans un même climat de recherche dramaturgique. Le discours des comédiens et celui des savants sont tout à fait différents, mais leurs discours sur leurs dis-

cours sont tout à fait semblables. Il est surprenant de voir à quel point, avant la représentation, les acteurs parlent à leurs amis de ce qui retient ou non l'attention du public, de ce qui lui plaît ou lui déplaît ; après la représentation, tous les acteurs parlent à leurs amis du type de salle où ils ont conversé, du type de public qu'ils ont attiré, et du type d'accueil qu'ils ont reçu. On a déjà envisagé le discours sur la mise en scène dans la partie relative à l'activité de coulisse et à la solidarité entre collègues. Nous n'en parlerons donc pas davantage ici.

LA COMPLICITÉ D'ÉQUIPE.

Lorsqu'un participant fait une communication pendant l'interaction, on s'attend à ce qu'il s'exprime uniquement par la bouche du personnage qu'il a choisi de représenter, et que, s'adressant ouvertement à toutes les personnes présentes, il leur accorde un égal statut de destinataires de la communication. Ainsi, par exemple, on considère souvent que le chuchotement est inconvenant et doit être proscrit, parce qu'il peut détruire l'impression que l'acteur n'est que ce qu'il a l'apparence d'être et que les choses sont ce qu'il a prétendu qu'elles sont¹¹. En dépit du fait que l'on s'attend à ce que tout ce que dit l'acteur soit en accord avec la définition qu'il a donnée de la situation, il peut exprimer durant l'interaction beaucoup de choses étrangères à son rôle, et les exprimer de façon à ce que le public n'aperçoive pas qu'il a exprimé quelque chose en désaccord avec la définition de la situation. Les personnes mises dans le secret de cette communication se trouvent placées en situation de complicité les unes avec les autres vis-à-vis du reste des participants. En s'avouant mutuellement qu'elles cachent aux autres personnes présentes des secrets significatifs, elles reconnaissent que l'apparence de sincérité qu'elles présentent officiellement n'est rien de plus qu'une apparence. Grâce à ce double jeu, les acteurs peuvent maintenir une solidarité de coulisse alors même qu'ils sont engagés dans

11. Dans certains jeux, on peut admettre des conciliabules à voix basse, de même qu'on peut les admettre devant un public d'enfants ou d'étrangers auxquels il n'est pas nécessaire de témoigner une grande considération. Dans les réunions mondaines où des groupes et des rassemblements de personnes poursuivent séparément des conversations en présence les uns des autres, les participants de chaque groupe s'efforcent souvent d'agir comme si ce qu'ils sont en train de dire *pouvait* se dire dans les autres groupes, même si ce n'est pas possible.

une représentation et ils peuvent ainsi exprimer impunément des choses inacceptables sur le compte du public aussi bien que des choses sur leur propre compte que le public trouverait inacceptables. On appellera « complicité d'équipe » tout témoignage de connivence exprimé avec une prudence suffisante pour ne pas porter atteinte aux apparences illusoires qu'on maintient devant le public.

On rencontre une forme importante de complicité d'équipe dans le système de signaux secrets au moyen desquels les acteurs peuvent clandestinement recevoir ou transmettre des informations appropriées, des appels au secours, et toute espèce d'indication pouvant contribuer au succès de la représentation. Habituellement, ces indications scéniques viennent du directeur de la représentation ou s'adressent à lui ; et l'utilisation de ce langage souterrain simplifie grandement son travail de maîtrise des impressions. Les indications scéniques mettent souvent en rapport ceux qui sont engagés dans une représentation et ceux qui, en coulisse, leur viennent en aide ou leur donnent des instructions. Par exemple, en actionnant du pied une sonnette électrique, une maîtresse de maison peut donner des instructions au personnel de la cuisine tout en faisant comme si elle ne s'occupait que de bavarder avec ses convives. De même, pendant les émissions de radio et de télévision, les techniciens de la régie de contrôle utilisent un vocabulaire de signes pour renseigner les acteurs, particulièrement en ce qui concerne le minutage, sans donner au public la possibilité de se rendre compte qu'un système de communication de contrôle fonctionne en plus de la communication à laquelle les acteurs et le public participent officiellement. De même, dans les bureaux d'affaires, les cadres qui désirent terminer des entretiens avec des clients rapidement mais avec tact, apprennent à leurs secrétaires à venir les interrompre au bon moment et sous un bon prétexte. On peut emprunter un autre exemple aux magasins de chaussures. Parfois, lorsqu'un client désire une paire de chaussures d'une pointure supérieure à celle dont on dispose encore ou à celle qui lui va, on le manœuvre de la façon suivante :

« Pour donner au client l'impression qu'on élargit effectivement ses chaussures le vendeur peut lui dire qu'il va élargir les chaussures sur la *forme trente-quatre*. Cette expression indique à l'employé qui doit préparer le paquet qu'il ne faut pas élargir les chaussures à la forme, mais les emballer comme elles sont et les garder sous le comptoir pendant un petit moment ¹². »

12. David Geller, « Lingo of the Shoe Salesman », *American Speech*, IX, p. 285.

Naturellement, les indications scéniques servent aussi entre les acteurs et un comparse ou un acolyte qui se trouve dans le public, comme c'est le cas pour le camelot et son compère dissimulé parmi les badauds naïfs, qui prennent le public « entre deux feux ». Plus communément, ces indications sont employées par les membres d'une équipe pendant qu'ils sont engagés dans une représentation ; et l'existence même de ces indications justifie l'utilisation du concept d'équipe plutôt que de celui d'interaction défini comme un ensemble de représentations individuelles. Ce type de complicité d'équipe joue par exemple un rôle important pour la maîtrise des impressions, dans les magasins américains. Dans un magasin donné, les employés élaborent habituellement leur propre système d'indications destinées à faciliter le spectacle présenté au client, bien que certains termes du vocabulaire semblent être d'un emploi relativement uniforme dans de nombreux magasins du pays. Lorsque les employés font partie d'un groupe linguistique différent, comme c'est parfois le cas, ils peuvent employer leur langue d'origine pour communiquer secrètement — procédé également utilisé par les parents qui peuvent ainsi parler ouvertement en présence de jeunes enfants, et par les membres de la bonne société américaine qui se disent en français ce qu'ils ne veulent pas laisser entendre à leurs enfants, à leurs domestiques ou à leurs fournisseurs. Cependant, on considère que cette tactique, tout comme le chuchotement, est grossière et malhonnête ; on peut de cette façon garder un secret mais on ne peut dissimuler le fait qu'on a des secrets à garder. Les équipiers peuvent difficilement, dans ces conditions, maintenir leur façade d'intérêt sincère pour le client (ou de franchise à l'égard des enfants, etc.). L'utilisation d'expressions anodines, que le client croit comprendre, est d'une plus grande utilité pour les vendeurs. Par exemple, si une cliente, dans un magasin de chaussures, réclame expressément « la pointure B », le vendeur peut lui faire croire que c'est effectivement la pointure des chaussures qu'elle est en train d'essayer :

« Le vendeur appelle un autre vendeur et lui dit : « *Benny*, quelle est la pointure de cette chaussure ? » En appelant son collègue « *Benny* », il lui demande implicitement de répondre que la pointure est B¹³. »

Un article sur les établissements d'ameublement Borax donne une illustration intéressante de ce type de complicité :

13. David Geller, *op. cit.*, p. 284.

« Maintenant que la cliente est dans le magasin, supposez qu'on ne puisse rien lui vendre ! Le prix est trop élevé ; elle doit consulter son mari ; elle se borne à faire le tour des magasins. La laisser aller (c'est-à-dire la laisser partir sans rien acheter) est une trahison dans un établissement Borax. Aussi le vendeur lance-t-il un S. O. S. en actionnant du pied une des nombreuses sonnettes du magasin. En un clin d'œil le « directeur » entre en scène, avec l'air d'être absorbé dans l'examen du mobilier et d'oublier complètement l'Aladin qui a fait appel à lui. « Je vous demande pardon, Mr. Dixon », dit le vendeur, en feignant d'avoir des scrupules à déranger un personnage aussi occupé. « Je me demande si vous pouvez faire quelque chose pour ma cliente. Elle trouve le prix de cet ameublement trop élevé. Madame, voici notre directeur, Mr. Dixon. » Mr. Dixon se racle la gorge de façon impressionnante. Il a six pieds de haut, une chevelure poivre et sel, et porte un insigne maçonnique piqué au revers de la veste. Personne ne pourrait se douter, à le voir, qu'il n'est qu'un remplaçant (*T. O. man*), un vendeur spécialisé à qui on confie les clients difficiles. « Oui », dit Mr. Dixon, en tapotant son menton rasé de près. « Je vois. Vous pouvez disposer, Bennett. Je vais m'occuper moi-même de madame. Je dispose d'un moment de libre. » Le vendeur s'éloigne d'un pas feutré, à la façon d'un domestique, bien qu'il soit disposé à faire un mauvais sort à Dixon s'il rate cette vente¹⁴. »

La pratique décrite ici, qui consiste à confier un client à un autre vendeur (*T. O.-ing*) qui joue le rôle du directeur, est apparemment adoptée par beaucoup de commerçants. On peut en donner d'autres exemples tirés d'une étude sur le langage des vendeurs de mobilier :

« Donnez-moi la référence de cet article » est une question concernant le prix de l'article. La réponse qui suit est en code. Le code est identique à travers tous les Etats-Unis et il consiste simplement à doubler le prix de revient, le vendeur sachant quel pourcentage de bénéfice il faut y ajouter¹⁵.

« On utilise le mot *Verlier* comme un ordre [...] signifiant « tire-toi ». Un vendeur l'utilise pour faire savoir à un autre vendeur que sa présence gêne la vente¹⁶. »

Dans ces zones marginales de la vie commerciale où se déroule une activité fébrile et à demi illégale, on constate couramment que les équipiers utilisent un vocabulaire volontairement conventionnel au moyen duquel ils peuvent communiquer secrètement des informations essentielles pour le spectacle. Il est vraisemblable que ce type de code ne se ren-

14. L. Conant, *op. cit.*, p. 174

15. Charles Miller, « Furniture Lingo », *American Speech*, VI, p. 128.

16. *Ibid.*, p. 126.

contre pas couramment dans les milieux respectables¹⁷. Cependant, les équipiers utilisent dans tous les cas un vocabulaire spontanément et souvent inconsciemment conventionnel, fait de gestes et de mimiques au moyen desquels il est possible de transmettre des indications scéniques. Parfois, ces indications officieuses ouvrent une nouvelle phase dans une représentation. Ainsi, lorsqu'ils sont « en compagnie », un homme peut indiquer à sa femme, par de subtiles nuances dans le ton de sa voix, ou par un changement de posture, qu'il est précisément temps pour tous les deux de commencer à faire leurs adieux. L'équipe conjugale peut alors maintenir une apparente unité d'action qui semble spontanée mais qui présuppose une stricte discipline. Un acteur peut aussi utiliser des indications de ce type pour avertir un autre acteur qu'il commence à sortir de son rôle. Le coup de pied sous la table et les gros yeux en sont devenus des exemples amusants et typiques. Un pianiste accompagnateur évoque un procédé qui sert à ramener dans le ton les chanteurs qui commencent à chanter faux :

« Il [l'accompagnateur] y réussit en attaquant les notes avec plus de décision de façon à faire pénétrer le ton de la mélodie dans l'oreille du chanteur, par-dessus ou plutôt à travers sa voix même. S'il se trouve que l'une des notes de l'accord est celle-là même que le chanteur devrait chanter, alors le pianiste met cette note en relief. Lorsque la note réelle n'est pas écrite dans la partition de l'instrument, le pianiste doit l'ajouter en clef de sol là où elle sonnera suffisamment haut et clair pour être entendue du chanteur. Si celui-ci chante un quart de ton trop haut ou trop bas, il ne peut, à moins d'un exploit extraordinaire, continuer à chanter faux, surtout si l'accompagnateur joue la ligne mélodique vocale avec lui pour la totalité de la phrase. Une fois transmis le signal de danger, l'accompagnateur reste sur le qui vive et joue la note du chanteur de temps en temps¹⁸. »

Le même auteur poursuit en faisant une remarque qui peut s'appliquer à de nombreux types de représentations :

17. On trouve cependant dans les établissements respectables une exception qui consiste dans la relation patron-secrétaire. *Esquire Etiquette*, par exemple, admet le cas suivant, (p. 24) : « Si vous partagez votre bureau avec votre secrétaire, vous ferez bien de convenir d'un signal indiquant que vous aimeriez qu'elle sorte pendant que vous avez un entretien particulier avec un visiteur. « Voulez-vous nous laisser seuls un moment, Miss Smith ? » est une question qui gêne tout le monde ; tout le monde se sentira plus à l'aise si vous exprimez la même idée, après vous être mis d'accord à ce sujet, par une formule comme « Voulez-vous voir si vous pouvez régler cette affaire avec le service des ventes, Miss Smith ? »

18. G. Moore, *op. cit.*, p. 56-57.

« Un chanteur sensible n'a besoin que d'indications très discrètes de la part de son partenaire. Et, de fait, elles peuvent être si discrètes que le chanteur lui-même, qui pourtant en tire parti, n'en prend pas clairement conscience. Moins le chanteur est sensible, plus il faut accentuer ces indications et donc les mettre en évidence¹⁹. »

On peut emprunter un autre exemple à la description que donne H. E. Dale des procédés utilisés au cours d'une réunion par les fonctionnaires de l'administration pour signaler à leur ministre qu'il s'aventure sur un terrain dangereux :

« Mais, dans le cours de la conversation, des questions nouvelles et imprévues peuvent surgir. Si un fonctionnaire participant au conseil constate alors que son ministre adopte un point de vue qu'il estime erroné, il ne le lui dit pas aussi carrément ; ou bien il griffonne une note à son intention, ou bien il avance discrètement un fait ou une idée qu'il présente comme une modification peu importante de la thèse ministérielle. Un ministre expérimenté aperçoit immédiatement le feu rouge et fait habilement machine arrière, ou du moins remet, la discussion à plus tard. Il est évident que la présence simultanée de ministres et de fonctionnaires dans un conseil exige de temps en temps que l'on déploie un certain tact et que l'on montre une certaine vivacité d'esprit de part et d'autre²⁰. »

Très fréquemment, des indications scéniques officieuses avertissent les équipiers que le public est soudainement arrivé en leur présence. Par exemple, dans le *Shetland Hotel*, lorsqu'un client était assez indiscret pour pénétrer dans la cuisine sans y avoir été invité, la première personne qui le voyait, appelait, sur un ton de voix particulier, soit le nom de l'autre employé présent, soit un nom collectif, tels que « les enfants », s'il y avait plus d'un employé dans la cuisine. A ce signal, les hommes ôtaient leur casquette, retiraient leurs pieds des chaises, les femmes remettaient un peu d'ordre dans leur tenue, et tous les présents se raidissaient visiblement pour se préparer à une représentation inévitable. Un avis de représentation bien connu et officiellement notifié est le signal visuel utilisé dans les studios de la radio. On peut y lire sous une forme littérale ou sous une forme symbolique : « Vous avez l'antenne. » F. Ponsonby évoque un signal également bien connu :

« La reine [Victoria] s'endormait souvent durant ces trajets par grande chaleur ; et, pour que la population d'un village ne la vît point dans cet état, j'éperonnais mon cheval chaque

19. *Ibid.*, p. 57.

20. H.E. Dale, *op. cit.*, p. 141.

fois que j'apercevais un grand rassemblement de gens plus loin. L'animal, surpris, bondissait et faisait du bruit. La princesse Béatrice savait que cela annonçait la présence de la foule et, si la reine ne se réveillait pas au bruit que je faisais, elle l'éveillait elle-même²¹. »

Bien d'autres catégories de personnes ont veillé sur le repos de bien d'autres catégories d'acteurs, comme le montre l'étude de Katherine Archibald sur un chantier naval :

« Dans certaines périodes où le travail se ralentissait particulièrement, j'ai moi-même monté la garde à la porte d'une resserie à outils, prête à donner l'alerte à l'approche d'un chef de chantier ou d'un directeur, pendant que jour après jour neuf ou dix contremaîtres et ouvriers jouaient au poker avec acharnement²². »

Il existe aussi des indications scéniques caractéristiques pour informer les acteurs que la voie est libre et qu'il est possible de relâcher la façade. D'autres signaux d'avertissement indiquent aux acteurs que, si rien ne s'oppose en apparence à ce qu'ils abandonnent toute réserve, la chose est à déconseiller à cause de la présence de membres du public dans les parages. Dans le monde de la pègre, le fait d'avertir que des oreilles « honnêtes » sont à l'écoute ou que des yeux honnêtes sont aux aguets a tant d'importance qu'on emploie une expression spéciale pour en parler ; on dit qu'on « envoie le duce ». Ces signaux peuvent évidemment indiquer aussi à l'équipe que tel spectateur à l'air innocent est en réalité un contrôleur, ou un client professionnel, ou une personne qui sous d'autres rapports est plus ou, au contraire, moins que ce qu'elle paraît être. Il serait difficile pour une équipe — une famille, par exemple — de maîtriser les impressions qu'elle produit sans disposer d'un tel ensemble de signaux avertisseurs. Une étude concernant une mère et sa fille, qui vivaient dans une seule pièce à Londres, fournit l'exemple suivant :

« Après avoir dépassé la boutique de Gennaro, je fus prise de crainte au sujet de notre déjeuner, me demandant comment ma mère trouverait Scotty [une collègue manucure que la narratrice a invitée à déjeuner chez elle pour la première fois] et ce que Scotty penserait de ma mère ; et à peine étions-nous dans l'escalier que je me mis à parler très fort pour avertir ma mère que je n'étais pas seule. En effet, c'était un véritable signal entre nous, car, lorsque deux personnes vivent dans une seule pièce, on ne peut savoir quel désordre peut sur-

21. F. Ponsonby, *op. cit.*, p. 102.

22. K. Archibald, *op. cit.*, p. 194.

prendre le visiteur inattendu. Il y avait presque toujours une casserole ou une assiette sale là où il ne fallait pas, ou bien des bas ou un jupon en train de sécher au-dessus du fourneau. Ma mère, alertée par les éclats de voix de son exubérante fille, se précipitait tout autour de la pièce, comme une danseuse sur la piste d'un cirque, pour cacher la casserole, l'assiette ou les bas, et puis se transformait en une statue pleine de dignité impassible et de calme, toute prête à accueillir le visiteur. Si elle s'était trop hâtée pour faire place nette et avait oublié quelque chose bien en vue, je voyais son regard vigilant s'arrêter sur l'objet et il me fallait alors intervenir sans attirer l'attention du visiteur²³. »

On peut remarquer en définitive que, plus l'apprentissage et l'usage de ces indications sont inconscients, plus il est facile aux membres d'une équipe de cacher et de se cacher qu'ils fonctionnent bien comme une équipe. Comme on l'a vu précédemment, une équipe peut être une société secrète même pour ses propres membres.

Dans le même ordre d'idée, on constate que les équipes mettent au point des procédés propres à transmettre de longs messages verbaux de façon à protéger l'impression qu'elles entretiennent de la rupture qui se produirait inévitablement si le public percevait qu'on faisait circuler une information à son insu. On peut en trouver de nouveau une illustration dans la fonction publique anglaise :

« Il en va tout différemment lorsqu'un fonctionnaire est convoqué pour assister à la discussion d'une proposition de loi au Parlement, ou pour prendre part à un débat de l'une ou l'autre Chambre. Il ne peut pas prendre lui-même la parole ; il ne peut que fournir à son ministre des faits et des idées en espérant qu'il en fera bon usage. Il va sans dire que le ministre est soigneusement mis au courant des dossiers en prévision de chaque discours, comme par exemple lorsqu'un projet de loi important revient en deuxième ou troisième lecture, ou lorsqu'il faut présenter le budget du ministère ; à cette occasion, le ministre est abondamment fourni en notes détaillées sur toutes les questions qui peuvent se poser ; on lui fournit même des anecdotes et des « réparties » amusantes de circonstance et de bon goût. Lui-même, son secrétaire particulier et son chef de cabinet passent certainement beaucoup de temps et se donnent beaucoup de peine pour choisir dans ces rapports les points les plus importants à souligner, pour les présenter dans l'ordre le meilleur et composer un discours qui fasse grande impression. C'est une tâche facile à la fois pour le ministre et pour ses adjoints, car ils font ce travail tranquillement et en prenant leur temps. La difficulté majeure, c'est de répondre à la fin d'un débat. A ce moment-là, le ministre doit surtout compter sur lui-même. Il est vrai que les fonctionnaires qui attendent patiemment, assis dans la petite tribune à droite du

23. Mrs. Robert Henrey, *Madeleine Grown Up*, New York, Dutton, 1953, p. 46-47.

président de la Chambre des communes ou à l'entrée de la Chambre des lords, ont noté par écrit les inexactitudes et les faits déformés, les raisonnements fallacieux, les contresens sur les propositions du gouvernement et autres faiblesses dans les critiques formulées par les orateurs de l'opposition ; mais il est souvent difficile d'acheminer ces munitions jusqu'à la ligne de feu. Parfois le directeur de cabinet du ministre quitte son siège situé juste derrière son chef, se promène d'un air dégagé le long de la tribune officielle et échange des propos à voix basse avec les fonctionnaires ; parfois on fait circuler une note jusqu'au ministre ; il arrive très rarement qu'il se déplace lui-même un moment pour venir poser une question. Toutes ces petites communications doivent se dérouler sous les yeux de l'assistance et aucun ministre ne se soucie de ressembler à un acteur qui ne connaît pas son rôle et qui a besoin qu'on le lui souffle²⁴. »

Dans le monde des affaires, les règles du savoir-vivre, qui concernent peut-être plus les secrets d'ordre stratégique que les secrets d'ordre moral, comportent les conseils suivants :

« ... Faites attention à la fin de votre conversation téléphonique si un étranger est à portée de voix. Si vous recevez une communication de quelqu'un d'autre et que vous voulez vous assurer de l'avoir enregistrée correctement, ne répétez pas le message comme on le fait habituellement ; demandez, au contraire, à votre correspondant de le répéter, de façon à ne pas révéler à tous les assistants un message qui peut être personnel en le répétant à haute voix. [...] Récupérez vos papiers avant qu'un visiteur étranger arrive, ou prenez l'habitude de les ranger dans des chemises ou sous une feuille blanche. [...] Si vous avez besoin de parler à une personne de la maison pendant qu'elle est avec un étranger, ou avec quelqu'un qui n'est pas concerné par votre communication, faites en sorte que la troisième personne ne recueille aucune information. Utilisez le téléphone intérieur plutôt que l'interphone ; écrivez votre message sur une feuille que vous pouvez remettre en mains propres au lieu de raconter votre affaire en public²⁵. » « Il faut annoncer immédiatement un visiteur attendu. Si vous êtes en tête-à-tête avec quelqu'un d'autre, votre secrétaire vous interrompt pour dire quelque chose comme : « votre rendez-vous de trois heures est arrivé. J'ai pensé que vous aimeriez le savoir. » Elle ne mentionne pas le nom du visiteur en présence d'un étranger. Si vous risquez de ne pas vous rappeler qui est votre « rendez-vous de trois heures », elle écrit le nom sur un bout de papier qu'elle vous remet, ou bien utilise votre téléphone personnel et non pas l'interphone²⁶. »

On a présenté jusqu'ici les indications scéniques comme un des principaux types de complicité d'équipe ; il en existe un autre comportant des communications dont la fonction est essentiellement de donner à l'acteur l'assurance qu'il ne par-

24. H.E. Dale, *op. cit.*, p. 148-49.

25. *Esquire Etiquette*, *op. cit.*, p. 7.

26. *Esquire Etiquette*, *op. cit.*, p. 22-23.

ticipé pas réellement au consensus temporaire et que le spectacle qu'il donne n'est rien qu'une apparence ; ce procédé fournit à l'acteur un moyen de se protéger secrètement contre les exigences du public. On peut donner à cette activité le nom de « complicité de dérision » ; elle comporte en général un dénigrement secret du public, encore que dans certains cas elle exprime le fait qu'on a du public une idée trop flatteuse pour s'accorder avec le consensus temporaire. On a là un équivalent, mais en présence du public cette fois et sous une forme surnoise, de ce que l'on a décrit plus haut sous le titre « traitement de l'absent ». La complicité de dérision se manifeste le plus fréquemment, peut-être, entre un acteur et lui-même. Les écoliers en donnent un exemple lorsqu'ils croisent les doigts en disant un mensonge ou lorsqu'ils tirent la langue au moment où l'institutrice ne peut pas les voir. Les employés également font souvent des grimaces à leur patron, ou miment de silencieuses imprécations, et ils font ces gestes de mépris ou de révolte de telle façon que leurs destinataires ne puissent pas les voir. Peut-être la forme la plus timide de ce type de complicité réside-t-elle dans l'habitude de « griffonner » des petits dessins ou de « s'évader » dans des occupations imaginaires plus agréables tout en continuant à donner l'impression qu'on joue le rôle d'auditeur attentif. La complicité de dérision s'instaure aussi entre membres d'une équipe lorsqu'ils donnent une représentation. Par exemple, bien que l'on n'utilise sans doute un code secret d'insultes verbales que dans certains milieux assez marginaux du monde commercial, il n'existe pas d'établissement commercial, aussi honorable soit-il, dont les employés n'échangent pas des airs entendus lorsqu'ils sont en présence d'un client désagréable. De même, dans notre société, il est très difficile pour un mari et sa femme, ou pour deux amis intimes, de passer une soirée amicale avec une troisième personne sans échanger à certains moments des regards qui contredisent secrètement l'attitude qu'ils ont officiellement adoptée à son égard.

Ce type d'agression comporte une forme encore plus préjudiciable au public. Elle se rencontre dans les situations où l'acteur est contraint d'adopter une conduite en contradiction profonde avec ses sentiments personnels. On peut en donner un exemple emprunté à la description de certains des procédés défensifs utilisés par les prisonniers de guerre dans les camps d'endoctrinement chinois :

« Il faut souligner, cependant, que les prisonniers trouvaient plus d'un moyen de respecter la lettre mais non l'esprit des consignes imposées par les Chinois. Par exemple souvent, pen-

dant les séances publiques d'auto-critique, ils appuyaient sur les mots incriminés, ce qui rendait ridicule le rite tout entier : « Je regrette d'avoir appelé le camarade Wong *misérable fils de putain*. » Un autre procédé très utilisé consistait à promettre de ne jamais « se faire prendre » à l'avenir à commettre un certain crime. Ces procédés étaient efficaces parce que même les Chinois qui connaissaient l'anglais n'étaient pas suffisamment familiarisés avec la langue et l'argot pour déceler cette façon subtile de se moquer d'eux²⁷. »

Une forme analogue de communication étrangère au rôle se produit là où le membre d'une équipe joue son rôle pour le seul plaisir secret de ses équipiers ; par exemple, il peut se lancer dans son rôle avec une ardeur à la fois exagérée et soigneusement calculée, mais si conforme aux attentes du public que celui-ci ne peut absolument pas se rendre compte qu'on est en train de se moquer de lui ou, du moins, ne peut pas en être certain. Par exemple, les musiciens de jazz obligés de jouer de la musique *corny** jouent parfois un petit peu plus *corny* que nécessaire ; cette légère exagération permet aux musiciens de se communiquer l'expression de leur mépris pour le public et de leur propre fidélité à des valeurs qu'ils jugent supérieures²⁸. Une forme à peu près semblable de complicité se rencontre lorsque l'un des membres d'une équipe essaie d'en taquiner un autre alors qu'ils sont tous deux engagés dans une représentation. Dans ce cas, le but immédiat est d'amener le coéquipier au bord du fou rire, ou à deux doigts de l'erreur, ou de lui faire presque perdre contenance d'une façon ou d'une autre. Par exemple, dans le *Shetland Hotel*, le cuisinier se tenait parfois à l'entrée de la cuisine donnant sur les régions antérieures de l'hôtel et répondait d'un air digne et solennel, en anglais courant, aux questions que lui posaient les clients, pendant que de l'intérieur de la cuisine, les servantes qui gardaient un visage impassible, ne cessaient de lui donner sans se faire voir des coups dans l'arrière-train. En se moquant du public ou en taquinant un équipier, l'acteur peut montrer non seulement qu'il ne se sent pas lié par l'interaction officielle mais encore qu'il contrôle si bien cette interaction qu'il peut jouer avec elle à sa guise.

On peut mentionner une dernière façon de pratiquer le double jeu de la dérision. Souvent, lorsqu'une personne est

27. E.H. Schein, *The Chinese Indoctrination Program for Prisoners of War, Psychiatry*, 19, p. 159-60.

* Musique de style « pompier ». Se dit de certains effets démodés en usage dans le jazz des années 1920-1930.

28. Communication personnelle de Howard S. Becker.

en interaction avec une autre personne qui se comporte de manière choquante, la première essaie d'attirer l'attention d'une troisième personne — définie comme extérieure à l'interaction — et de lui démontrer qu'elle ne doit pas être tenue pour responsable de l'humeur ou du comportement de la deuxième personne. On peut remarquer en conclusion que toutes ces formes de complicité de dérision tendent à s'instaurer quasi involontairement, par l'intermédiaire d'indications que l'on transmet avant d'avoir pu les contrôler.

Etant donné les nombreuses façons pour les membres d'une équipe d'établir entre eux des communications étrangères au rôle, il ne faut pas s'étonner de ce que les acteurs montrent une certaine prédilection pour ce type d'activité même lorsque la situation ne l'exige pas réellement ; ils se ménagent ainsi des partenaires pour leurs représentations en solo. On comprend alors que l'un des rôles d'équipe qui semble se développer soit celui de « second », c'est-à-dire le rôle d'une personne qu'une autre personne introduit à son gré dans sa représentation à seule fin de s'assurer l'agrément d'une compagnie. On peut s'attendre à voir abuser de cette disposition particulière partout où il y a des différences sensibles de pouvoir, où également aucun tabou ne s'oppose aux relations sociales entre ceux qui détiennent le pouvoir et ceux qui en sont dépourvus. Le rôle de demoiselle de compagnie, qui, aujourd'hui, tend à disparaître, en donne une illustration, comme en témoigne une autobiographie de fiction écrite vers la fin du XVIII^e siècle :

« En bref, mon travail était le suivant : être toujours prête à accompagner sur-le-champ me maîtresse dans tous les divertissements ou dans tous les travaux auxquels il lui plaisait de participer. Je l'accompagnais, le matin, à toutes les ventes aux enchères, expositions, etc., et en particulier j'assistais à l'importante affaire des *emplettes*. [...] J'accompagnais ma maîtresse dans toutes les visites, à moins que la réception ne fût particulièrement relevée, et j'assistais à toutes les réunions à la maison même, où je jouais le rôle d'une espèce de domestique supérieure²⁹. »

Cette fonction semble avoir imposé à qui l'exerçait d'accompagner le maître, selon son bon vouloir, moins pour lui servir de domestique, que pour qu'il eût toujours quelqu'un avec qui s'allier contre les autres personnes présentes.

29. D'après *Lady's Magazine*, 1789, XX, p. 235, cité dans J.J. Hecht, *op. cit.*, p. 63.

LES OPÉRATIONS DE RÉALIGNEMENT

On a vu que, lorsque des personnes se rassemblent à des fins d'interaction, chacune d'elles adhère au rôle qui lui a été assigné dans la routine de son équipe et chacune se joint à ses équipiers pour maintenir le dosage convenable de solennité et de familiarité, de distance et d'intimité, à l'égard des membres de l'autre équipe. Cela ne veut pas dire que les équipiers se traitent ouvertement les uns les autres de la même façon qu'ils traitent ouvertement le public ; mais cela signifie habituellement que les équipiers se traitent les uns les autres d'une façon qui n'est pas la plus « naturelle » pour eux. On a évoqué la complicité comme un moyen permettant aux équipiers de se libérer un peu des exigences contraignantes de l'interaction entre les équipes ; c'est une sorte de déviation dont on ne veut pas que le public se rende compte et qui tend par conséquent à ne pas toucher au *statu quo*. Cependant, les acteurs semblent rarement s'en tenir à ces seuls canaux qui offrent une grande sécurité, pour exprimer leur mécontentement au sujet du consensus temporaire. Ils essaient souvent de tenir des propos étrangers au rôle, pouvant être entendus par le public sans toutefois menacer ouvertement l'intégrité des deux équipes ni la distance sociale qui les sépare. Ces réalignements provisoires, officieux ou contrôlés, souvent de caractère agressif, constituent un intéressant objet d'étude.

Quand deux équipes instaurent un consensus temporaire officiel pour s'assurer une interaction sans surprise, on peut en général déceler une ligne de communication officieuse que chaque équipe établit en direction de l'autre. Il est possible d'effectuer cette communication officieuse en faisant des allusions, en imitant un accent, en faisant des plaisanteries au moment opportun, en observant des silences significatifs, en faisant des insinuations à mots couverts, en racontant à dessein des blagues, en faisant des sous-entendus révélateurs, et en utilisant bien d'autres procédés. Les règles concernant ces propos équivoques sont très strictes. L'auteur de la communication a le droit de nier avoir « voulu dire quoi que ce fût » au cas où les destinataires de la communication l'accuseraient ouvertement d'avoir exprimé quelque chose d'inadmissible, et les destinataires ont le droit d'agir comme s'ils n'avaient rien entendu ou comme si on avait tenu seulement des propos inoffensifs. Peut-être l'objectif que cherche le plus couramment à atteindre chaque équipe par cette communication

sous-jacente est-il de se placer subtilement sous un jour favorable et de placer non moins subtilement l'autre équipe sous un jour défavorable, en s'abritant, la plupart du temps, derrière des politesses verbales et des marques de civilité qui veulent dire en réalité le contraire de ce qu'elles disent³⁰. Dès lors, les équipes se mettent souvent à tirer sur la laisse qui les maintient dans un consensus temporaire. Le caractère morne et guindé de nombreuses réunions mondaines tient peut-être moins au respect des règles du savoir qu'aux efforts inavoués des partenaires pour se présenter à leur avantage et dénigrer les autres. Dans beaucoup d'interactions sociales, la communication officieuse fournit à une équipe un moyen d'adresser, sans se compromettre, à l'autre équipe une invitation précise à diminuer ou à augmenter la distance sociale et la solennité, ou bien un moyen de demander que les deux équipes collaborent à transformer l'interaction en une autre comportant la représentation d'un nouvel ensemble de rôles. On dit parfois de ce procédé qu'il consiste à « lancer des ballons d'essai » ; il implique que l'on ne se déclare qu'avec circonspection et que l'on ne formule que des demandes voilées. Par l'intermédiaire de déclarations qui sont d'une ambiguïté soigneusement calculée ou qui ont pour l'initié un sens caché, un acteur est capable de découvrir, sans cesser de se tenir sur ses gardes, s'il y a ou non danger à abandonner la définition actuelle de la situation. Par exemple, du fait qu'il n'est pas nécessaire de maintenir une distance sociale ou d'être sur ses gardes lorsqu'on est avec des collègues de travail, d'idéologie, d'ethnie, de classe, etc., il arrive couramment que des collègues se servent de signaux secrets qui semblent insignifiants aux profanes alors qu'ils indiquent à l'initié qu'il est au milieu des siens et qu'il peut abandonner la pose prise à l'intention du public. Ainsi, les assassins thugs, dans l'Inde du XIX^e siècle, qui cachaient neuf mois durant leurs crimes de l'année derrière des démonstrations de civisme, possédaient un code leur permettant de se reconnaître :

« Lorsque des Thugs se rencontrent, quoiqu'ils ne se connaissent pas, il y a quelque chose dans leurs manières respectives qui apparaît bientôt à l'autre, et, pour en avoir le cœur net,

30. S. Potter utilise l'expression *one upmanship* pour déguiser ce phénomène. Celui-ci est examiné sous le titre *making points* dans E. Goffman, « On Face-Work », *Psychiatry*, 18, 221-22 ; sous le titre *status forcing* dans A. Strauss, *Essay on Identity* (à paraître). Dans certains milieux américains, l'expression « rabaisser quelqu'un » est utilisée précisément à ce sujet. Jay Haley, « The Art of Psychoanalysis », *ETC.*, XV, p. 189-200, en donne une excellente application à un certain type de relation sociale.

l'un deux s'écrie « Alee Khan » ; si l'interlocuteur répète ces mots, alors ils sont tous deux fixés et entreprennent de faire plus amplement connaissance...³¹. »

De même, on peut encore trouver dans la classe ouvrière anglaise des gens qui demandent à un étranger s'il vient « de loin dans l'Est » ; les francs-maçons savent répondre à ce mot de passe et n'ignorent pas qu'après qu'ils y auront répondu les personnes présentes pourront se laisser aller sans retenue à leur hostilité envers les catholiques et les classes décadentes. Dans la société anglo-américaine, le nom de famille et l'aspect extérieur des personnes auxquelles on est présenté remplissent la même fonction en indiquant de quelle couche sociale il serait imprudent de médire. De même aussi, certains patrons de restaurants ont grand soin de demander que l'on prépare les sandwiches avec du pain de seigle et sans beurre ; le personnel reçoit ainsi une indication sur l'appartenance ethnique des clients que le patron est disposé à admettre dans son établissement³². Les ouvertures prudentes qui permettent à deux personnes de faire connaissance l'une avec l'autre constituent peut-être la forme la moins subtile de communication révélatrice. Dans la vie quotidienne, où les individus n'ont pas l'occasion de révéler qu'ils appartiennent à une société secrète, on trouve un processus plus complexe. Lorsque des personnes ignorent réciproquement leurs opinions et leur statut, un processus de tâtonnements s'engage par lequel un acteur dévoile petit à petit ses idées et son statut à l'interlocuteur. Après être juste un peu sorti de sa réserve, il attend que son partenaire lui démontre qu'il ne court aucun danger à agir ainsi, et une fois rassuré, il peut sans crainte en dire un petit peu plus. En donnant un tour ambigu à chaque nouvel aveu, l'acteur est en mesure de s'arrêter dans l'abandon progressif de sa façade au moment où il n'obtient plus de réponse rassurante de son partenaire ; et, à partir de ce moment-là, il peut agir comme si son dernier aveu n'était en aucune façon une ouverture. Ainsi, lorsque deux personnes en conversation s'efforcent de découvrir jusqu'à quel point elles doivent se montrer prudentes dans l'expression de leurs opinions politiques réelles, l'une d'elles peut cesser de révéler progressivement ses positions de gauche ou de droite à partir du moment où l'autre est parvenue à l'extrême limite de ses convictions réelles. Dans ces cas-là, la personne qui nourrit

31. Col. J.L. Sleeman, *Thugs or a Million Murders*, Londres, Sampson Low, n.d., p. 79.

32. *Team Work and Performance in a Jewish Delicatessen*, article inédit de Louis Hirsch.

les opinions les plus radicales, agissant avec tact, fait comme si ses opinions n'étaient pas plus avancées que celles du partenaire. Ce processus d'ouverture prudente et progressive est également illustré par une partie de la mythologie sexuelle et par certaines des pratiques en rapport avec la vie sexuelle qui ont cours dans notre société. On définit la relation sexuelle comme une relation intime dans laquelle l'initiative revient à l'homme. En réalité, faire la cour à une femme implique de la part de l'homme une atteinte délibérée à l'égalité des sexes puisqu'il s'efforce de manœuvrer une personne à qui il devait à l'origine témoigner du respect, en la plaçant en position d'infériorité sur le plan des rapports intimes³³. Cependant, on constate une atteinte encore plus grave à l'égalité des sexes dans des situations où le consensus temporaire est établi en fonction de la supériorité et de la distance sociale d'un acteur qui se trouve être une femme et en fonction de la subordination d'un acteur qui se trouve être un homme. Il est possible alors que l'acteur masculin entreprenne de redéfinir la situation en insistant sur sa supériorité sexuelle par opposition à son infériorité socio-économique³⁴. Dans notre littérature populaire, par exemple, c'est l'homme pauvre qui opère cette redéfinition par rapport à une femme riche ; *L'Amant de lady Chatterley*, comme on l'a souvent remarqué, en est un exemple extrêmement net. Les membres des activités de service, même et surtout les plus modestes, ont toujours des anecdotes à raconter concernant telle ou telle occasion où eux-mêmes ou un de leurs collègues ont transformé la relation de service en une relation sexuelle (ou bien une occasion où l'on a transformé la relation en leur faveur). Ces histoires qui font intervenir une redéfinition agressive constituent une part importante non seulement de la mythologie de certains métiers mais aussi

33. La pratique des révélations défensives dans les milieux homosexuels a une double fonction : révéler l'appartenance à une société secrète, et instaurer des relations personnelles entre des membres de cette société. On peut en trouver une illustration littéraire de qualité dans la nouvelle de Gore Vidal, « Three Stratagems » dans son ouvrage *A Thirsty Evil*, New York, Signet Pocket Books, 1958, et notamment, p. 7 à 17.

34. Peut-être par respect pour l'éthique freudienne, certains sociologues semblent faire comme s'il était de mauvais goût, sacrilège ou exhibitionniste de considérer les rapports sexuels comme faisant partie du système cérémoniel, à titre de rite de réciprocité accompli pour consacrer symboliquement une relation sociale exclusive. Ce chapitre s'inspire profondément de K. Burke, qui adopte explicitement le point de vue sociologique en définissant la cour comme un procédé rhétorique grâce auquel on surmonte les antagonismes sociaux. Voir K. Burke, *A Rhetoric of Motives*, p. 208 et p. 267-68.

de la mythologie propre à la sous-culture masculine en général.

Les réalignements provisoires qui permettent à un subordonné de s'emparer officieusement de la direction de l'interaction, ou bien à un supérieur de la renforcer, acquièrent un certain degré de stabilité et une sorte de caractère institutionnel dans ce que l'on appelé parfois les « propos à double sens »³⁵. Grâce à cette technique de communication, deux personnes peuvent se transmettre des informations d'une manière et sur un sujet qui sont incompatibles avec leurs relations officielles. Les propos à double sens impliquent le type d'insinuation que les deux interlocuteurs peuvent également pratiquer et qu'ils peuvent poursuivre durant une période prolongée. C'est un type de complicité différent des autres types de complicité en ce sens que ce sont les complices eux-mêmes qui jouent les personnages contre lesquels s'établit la complicité. On trouve un exemple typique de propos à double sens dans l'interaction entre un supérieur et un subordonné au sujet de questions qui officiellement ne sont pas du ressort et de la compétence du subordonné mais qui, en réalité, dépendent de lui. En utilisant des propos à double sens, le subordonné peut prendre certaines initiatives sans avoir à reconnaître ouvertement ce qu'exprime implicitement cette capacité d'initiative et sans porter atteinte à la différence de statut qui le sépare de son supérieur. Dans les casernes et les prisons, les propos à double sens sont manifestement très répandus. On les rencontre couramment aussi dans les situations où le subordonné a d'ores et déjà une longue expérience du travail à faire alors que le supérieur n'en a pas, comme c'est le cas dans les ministères lorsqu'un directeur de cabinet « permanent » est plus compétent qu'un ministre nommé par le gouvernement ; c'est également le cas lorsque le subordonné parle la langue d'un groupe d'employés alors que le supérieur ne la parle pas. On peut aussi rencontrer des propos à double sens dans les situations où deux personnes passent ensemble un contrat illicite : en effet, par ce procédé, une communication peut s'établir sans qu'aucun des deux participants ne soit obligé de s'en remettre entièrement à l'autre. Il existe parfois une forme analogue de complicité entre deux équipes qui doivent continuer à donner une impression de relative

35. Dans le langage quotidien, on utilise aussi dans deux autres acceptions l'expression « propos à double sens » : d'abord pour désigner des phrases dans lesquelles on a introduit des syllabes qui pourraient sembler avoir un sens mais qui en réalité n'en ont aucun ; ensuite pour désigner des réponses ambiguës de nature défensive à des questions pour lesquelles l'auteur attendait une réponse nette.

hostilité ou de relative distance entre elles et qui néanmoins trouvent réciproquement avantageux de se mettre d'accord sur un certain nombre de questions, à condition que cela ne gêne pas l'attitude hostile qu'elles sont obligées de conserver l'une envers l'autre³⁶. En d'autres termes, on peut faire des affaires ensemble sans établir les rapports de solidarité mutuelle auxquels conduisent habituellement les relations d'affaires. Mais surtout, les propos à double sens apparaissent régulièrement, dans l'intimité de la vie familiale et dans la vie professionnelle, comme un moyen sûr d'adresser et de repousser des prières et des ordres que l'on ne pourrait adresser ou repousser ouvertement sans modifier la relation.

On a examiné certains procédés courants de réaligement, c'est-à-dire certaines manœuvres qui s'opèrent à proximité, ou au-dessus, ou au-delà de la ligne d'action établie entre les deux équipes. On a pris pour exemples des processus tels que l'expression officieuse du mécontentement, les ouvertures mesurées et les propos à double sens. On aimerait ajouter quelques exemples supplémentaires à ce tableau.

Lorsque le consensus temporaire établi entre deux équipes implique une opposition déclarée, on constate que la division du travail à l'intérieur de chaque équipe peut finalement conduire à des réaligements provisoires tels qu'on en rencontre dans des armées en guerre, qui ne sont pas seules à connaître le problème de la fraternisation. Un spécialiste membre d'une équipe peut constater qu'il a beaucoup de choses en commun avec son homologue dans l'autre équipe et qu'ils parlent tous deux un langage qui tend à les réunir en une seule équipe par opposition à tous les autres participants. Par exemple, au cours de négociations entre travailleurs et patronat, les avocats des deux camps peuvent se surprendre à échanger des regards complices lorsqu'un profane de l'une ou l'autre équipe commet une bourde juridique évidente. Lorsque les spécialistes ne sont pas membres permanents d'une équipe déterminée, mais qu'ils entrent plutôt à son service pour la durée des négociations, ils risquent d'être plus fidèles d'une certaine manière à leur corporation et à leur collègues qu'à l'équipe qu'ils se trouvent servir à ce moment-là. Si les circonstances exigent qu'ils continuent à contribuer au maintien de l'impression d'hostilité entre les deux équipes, les spécialistes sont dans l'obligation de taire ou alors d'exprimer clan-

36. Voir H.E. Dale, *op. cit.*, p. 182-83, pour des exemples de compromis tacites entre deux équipes officiellement opposées l'une à l'autre. Voir aussi Melville Dalton, « Unofficial Union-Management Relations ». *American Sociological Review*, XV, p. 611-19.

destinement leurs fidélités. C'est ainsi que les avocats, lorsqu'ils comprennent que leurs clients leur demandent de montrer de l'hostilité pour les avocats de la partie adverse, peuvent attendre d'avoir gagné un recoin des coulisses avant d'échanger avec un collègue des propos amicaux sur l'affaire en cours. En examinant le rôle que les fonctionnaires jouent dans les débats parlementaires, H. E. Dale fait une remarque analogue :

« Une séance de discussion sur un sujet donné [...] ne prend qu'une journée en règle générale. Si un ministère a la malchance de voir son projet de loi longuement discuté en séance plénière à la Chambre, le ministre et les fonctionnaires chargés de défendre le projet sont obligés de rester sur place de quatre heures de l'après-midi à onze heures du soir (parfois plus tard si l'on suspend la règle de la clôture à onze heures), et cela, peut-être, jour après jour, de lundi à jeudi, chaque semaine. [...] Cependant, les fonctionnaires trouvent une compensation à leurs souffrances. C'est en effet dans cette période-là qu'ils ont le plus de chances de renouveler et d'étendre leurs relations dans le Parlement. Le sentiment d'urgence, à la fois chez les membres de la Chambre et chez les fonctionnaires de l'administration, est moindre qu'au cours d'une séance d'une seule journée : on peut se permettre de quitter la séance pour gagner le fumoir ou la terrasse et prendre part à une conversation animée pendant qu'un orateur notoirement ennuyeux est en train de proposer un amendement que tout le monde tient pour impossible. Une certaine *camaraderie** s'instaure parmi tous ceux qui participent, soirée après soirée, à la discussion d'un projet de loi, qu'ils soient membres du gouvernement, de l'opposition, ou fonctionnaires³⁷. »

Il est intéressant de constater que dans certains cas, même la fraternisation de coulisse peut être regardée comme une véritable menace pour le spectacle. Par exemple, le règlement de la ligue fait obligation aux joueurs de base-ball dont les équipes représentent deux partis de *fans* opposés de s'abstenir de toute conversation amicale avant que commence la partie.

« C'est une règle facilement compréhensible. Il ne serait pas vraisemblable que les joueurs bavardent comme s'ils étaient en train de prendre le thé, et puis qu'ils espèrent faire croire au public qu'ils vont se disputer la balle avec acharnement, ce qu'ils font effectivement, dès que la partie a commencé. Ils doivent se comporter en adversaires tout le temps³⁸. »

* En français dans le texte.

37. H.E. Dale, *op. cit.*, p. 150.

38. B. Pinelli, *op. cit.*, p. 169.

Dans tous ces cas de fraternisation entre spécialistes de bords opposés, le risque ne réside pas tant dans la possibilité de divulguer les secrets des équipes ou de porter atteinte à leurs intérêts (quoique cela puisse se produire et même se produire de façon évidente), que dans la possibilité de démentir l'impression d'opposition entre les deux équipes. L'intervention du spécialiste doit apparaître comme une réponse spontanée et libre aux problèmes à propos desquels il se trouve placé en opposition avec l'autre équipe. Lorsqu'il fraternise avec son homologue du camp opposé, la qualité technique de sa contribution peut ne pas en souffrir, mais, dramaturgiquement parlant, cette intervention apparaît bien pour ce qu'elle est en partie : la représentation rémunérée d'une tâche de routine.

Ce qui précède ne signifie pas que la fraternisation se produit exclusivement entre des spécialistes qui prennent provisoirement partie les uns contre les autres. Chaque fois qu'apparaît un conflit de loyautés, un ensemble de personnes peut former en public un couple d'équipes tout en en formant un autre en cachette. Et chaque fois que deux équipes doivent maintenir entre elles un haut degré d'antagonisme, ou de distance sociale, ou les deux à la fois, une région bien délimitée peut finir par se créer, qui non seulement fait office de coulisses pour les représentations que donnent les équipiers d'une même équipe, mais qui accueille aussi les membres des deux équipes à la fois. Dans les hôpitaux psychiatriques, par exemple, on peut souvent trouver une pièce, ou bien un coin retiré du parc, où les malades et les surveillants peuvent se livrer ensemble à des activités telles que jouer au poker ou échanger en bavardant leurs expériences d'anciens, étant bien entendu qu'à cet endroit-là les surveillants ne doivent pas « le prendre de haut ». Les camps militaires possèdent parfois une région analogue. Une étude sur la vie à bord des navires fournit une autre illustration :

« Il y a une vieille règle qui veut que dans la cuisine tout homme puisse exprimer son point de vue sans avoir rien à craindre, comme s'il se trouvait à Hyde Park Corner à Londres. Un officier qui utiliserait des propos tenus dans la cuisine contre leur auteur, après que celui-ci en est sorti, serait amené à quitter le navire par le jeu de persécutions surnoises ou serait mis en quarantaine³⁹.

« D'abord, on n'est jamais seul avec le cuisinier. Il y a toujours quelqu'un qui traîne dans le coin, pour écouter les bavardages du cuisinier ou le récit de ses malheurs, tout en

39. Jan de Hartog, *A Sailor's Life*, New York, Harper Brothers, 1955, p. 155.

restant confortablement installé sur le petit banc contre le mur tiède, en face du fourneau, les pieds sur la barre d'appui, et la joue colorée. La cuisine est la « place du village » du bateau, et le cuisinier avec son fourneau est le marchand de *hot dog*. C'est le seul endroit où les officiers et les hommes d'équipage se retrouvent sur un pied d'égalité totale, comme le découvre rapidement le jeune aspirant s'il entre dans la cuisine avec un air suffisant. En l'appelant quelque chose comme « petit » ou « Bud », le cuisinier le remet à sa place, qui se trouve sur le petit banc à côté de Hank le graisseur. [...] Sans cette possibilité de s'exprimer librement dans la cuisine, le bateau serait parcouru par des remous. Tout le monde convient que, sous les tropiques, la tension monte et que les équipages deviennent plus difficiles à tenir. Certains attribuent cette difficulté à la chaleur ; d'autres savent que c'est à cause de la disparition de la soupape de sûreté traditionnelle : la cuisine ⁴⁰. »

Souvent, dans une interaction entre deux équipes, l'une des deux jouit d'un degré de prestige inférieur à celui de l'autre. Habituellement, lorsqu'on parle dans ces cas-là d'opérations de réalignement, on pense aux efforts de l'équipe inférieure pour modifier les données de base de l'interaction dans un sens qui lui serait plus favorable, ou pour diminuer la distance sociale et la solennité de ses rapports avec l'équipe supérieure. En certaines occasions, le fait d'abaisser les barrières et de traiter l'équipe inférieure avec plus de familiarité et sur un pied de plus grande égalité peut servir les objectifs à long terme de l'équipe supérieure. Si l'on admet les conséquences qu'entraîne l'extension à des inférieurs de la familiarité des coulisses, il se peut qu'à longue échéance on ait tout intérêt à agir provisoirement de cette façon-là. Par exemple, Mr. Barnard rapporte qu'en vue d'empêcher une grève il se mit délibérément à proférer des jurons en présence d'une délégation représentant des ouvriers licenciés, et il précise qu'il était conscient de la portée de son acte :

« A mon avis, qui est aussi celui de personnes dont l'opinion importe à mes yeux, c'est en règle générale une très préjudiciable habitude pour un supérieur de lancer des jurons à l'adresse ou en présence de subordonnés ou de personnes de statut inférieur, même si ces derniers ne voient aucun inconvénient à ce qu'on jure et même s'ils savent que le supérieur a l'habitude de pester. Je ne connais pas beaucoup d'hommes qui aient pu le faire sans provoquer des réactions préjudiciables à leur autorité. Je suppose que la raison en est que tout ce qui affaiblit la dignité d'une position supérieure rend la différence de position plus difficile à accepter. Je pense aussi que lorsqu'il s'agit d'une organisation particulière, si la position supérieure est le symbole de l'organisation tout entière, on peut considérer que le fait de jurer porte atteinte au prestige de l'organisation.

40. *Ibid.*, p. 154-55.

LA PRÉSENTATION DE SOI

Dans le cas présent, qui est exceptionnel, les jurons étaient proférés à dessein et accompagnés de violents coups de poing sur la table ⁴¹. »

Une situation analogue se rencontre dans les hôpitaux psychiatriques où l'on pratique une thérapeutique de groupe. En faisant participer l'infirmière et même des surveillants à ces réunions qui sont habituellement de sacro-saintes conférences d'état-major, on donne à ces personnes qui ne font pas partie de l'équipe médicale le sentiment que la distance qui les sépare des médecins diminue et elles peuvent s'en trouver davantage disposées à adopter à l'égard des malades le point de vue des médecins. On considère qu'en sacrifiant le quant-à-soi des personnes qui se trouvent au sommet on peut accroître le moral de celles qui se trouvent à la base. Maxwell Jones donne une bonne description de ce processus dans son exposé sur l'expérience anglaise de la thérapeutique de groupe :

« Dans le service, nous nous sommes efforcés de développer le rôle du médecin pour atteindre l'objectif limité assigné au traitement et nous avons essayé d'éviter toute affectation. Cette entreprise appelait un changement considérable dans la tradition de l'hôpital. Nous ne nous habillons pas d'une façon conforme à l'idée qu'on se fait habituellement d'un médecin. Nous avons renoncé à ces prolongements de notre image corporelle que sont la blouse blanche, le stéthoscope en sautoir et l'agressif marteau à percussion ⁴². »

En fait, l'étude de l'interaction entre deux équipes dans la vie quotidienne montre que souvent on attend de l'équipe supérieure qu'elle sorte un peu de sa réserve. D'abord, ce relâchement de la façade fournit une base à l'échange ; le supérieur reçoit un service ou un produit d'une certaine nature tandis que le subordonné reçoit un témoignage d'indulgence et de familiarité. On a pu voir, par exemple, des gens de la haute société anglaise abandonner momentanément la réserve qu'ils observent durant les interactions avec les commerçants et les petits fonctionnaires lorsqu'ils avaient besoin de demander une faveur particulière à ces subordonnés. Ensuite, cette atténuation de la distance fournit un moyen de susciter dans l'interaction un climat de spontanéité et de participation. En

41. Chester I. Barnard, *Organization and Management*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1949, p. 73-74. Il faut distinguer nettement ce type de conduite du langage et du comportement grossiers d'un supérieur qui demeure au sein de l'équipe constituée par ses employés et qui les « asticote » pour les stimuler au travail.

42. Maxwell Jones, *The Therapeutic Community*, New York, Basic Books, 1953, p. 40.

tout cas, l'interaction entre deux équipes implique souvent que l'on prenne de petites libertés, ne serait-ce que pour tâter le terrain et voir s'il n'est pas possible de tirer un profit inespéré de l'équipe adverse.

Lorsqu'un acteur refuse de rester à sa place, qu'il soit d'un rang supérieur ou d'un rang inférieur à celui du public, on peut prévoir que le directeur, s'il y en a un, et le public en seront mal disposés à son endroit. Dans beaucoup de cas, il risque également de dresser le gros de la troupe contre lui. Comme on l'a vu précédemment à propos de ceux qui font de l'excès de zèle, toute concession supplémentaire au public de la part d'un membre de l'équipe est une menace pour la position prise par les autres et une menace pour la sécurité que leur donne le fait de connaître et de contrôler la position qu'ils doivent adopter. C'est ainsi que, lorsqu'une institutrice éprouve une affection profonde pour ses élèves, ou bien prend part à leurs jeux pendant la récréation, ou bien cherche à établir des relations plus étroites avec ceux d'entre eux qui sont d'origine modeste, les autres institutrices considèrent que c'est là une menace pour l'impression qu'elles prétendent donner de ce qui constitue, selon elles, leur véritable travail ⁴³. En fait, lorsque certains acteurs franchissent la ligne qui sépare les deux équipes, lorsque quelqu'un devient trop familier ou trop indulgent, ou trop hostile, il peut se produire des répercussions en chaîne qui touchent l'équipe dominée, l'équipe dominante, et les acteurs en infraction. On trouve une description de ces répercussions dans une récente étude sur les matelots de la marine marchande, où l'auteur montre que, lorsque des officiers se querellent à propos de questions concernant le service du bord, les matelots tirent parti de la dispute en allant témoigner des marques de sympathie à l'officier qu'ils considèrent comme lésé.

« En se comportant ainsi (en apportant leur soutien à l'un des adversaires), les hommes d'équipage attendaient que l'officier relâchât son attitude de commandement et leur accordât une certaine égalité en discutant de la situation. Cette concession aboutissait rapidement à certains privilèges conformes à leur attente, tels que la possibilité de se tenir dans la timonerie au lieu de l'entrepont. Ils tiraient avantage de la dispute des officiers pour améliorer leur statut de subordonnés ⁴⁴. »

Des tendances nouvelles dans le traitement psychiatrique fournissent d'autres exemples ; je voudrais en mentionner

43. Communication personnelle d'Hélène Blaw, institutrice.

44. W.M. Beattie, *op. cit.*, p. 25-26.

quelques-uns. Le premier se trouve dans l'exposé de Maxwell Jones, bien que son étude vise à fournir un argument en faveur de l'atténuation des différences de statut entre les différentes catégories du personnel et entre les malades et le personnel :

« L'indiscrétion de n'importe lequel de ses membres peut porter atteinte à la bonne réputation de tout le groupe d'infirmières ; une infirmière qui se permet d'avoir des relations sexuelles avec un malade modifie l'attitude de ce dernier envers le groupe tout entier et rend le rôle thérapeutique des infirmières moins efficace⁴⁵. »

On trouve une autre illustration dans les commentaires que fait Bruno Bettelheim sur son essai de réalisation d'un milieu thérapeutique à la *Sonia Shankman Orthogenic School* de l'université de Chicago :

« Dans le cadre global du milieu thérapeutique, la sécurité personnelle, la satisfaction suffisante des pulsions et le soutien du groupe, tout incite l'enfant aux relations inter-personnelles. Il serait, bien entendu, contraire aux objectifs de la thérapeutique de groupe que les enfants ne soient pas protégés du genre de désillusions qu'ils ont déjà connu dans leur milieu d'origine. La cohésion du personnel est donc un facteur important de sécurité personnelle pour les enfants, en ce sens que les membres du personnel demeurent insensibles aux efforts des enfants pour les opposer les uns aux autres. A l'origine, beaucoup d'enfants gagnent l'affection de l'un des parents uniquement en revendiquant l'affection de l'autre. L'enfant peut souvent en tirer un moyen de contrôler la situation familiale en opposant un parent à l'autre ; mais cette possibilité ne lui donne qu'une sécurité relative. Les enfants qui ont utilisé cette technique avec un réel succès s'en trouvent particulièrement handicapés par la suite pour entretenir des relations qui ne soient pas ambivalentes. En tout cas, du fait que les enfants recréent des situations œdipiennes à l'école, ils présentent là aussi des fixations à divers membres du personnel. Il est essentiel que ces relations entre enfants et membres du personnel n'affectent pas les relations des membres du personnel entre eux. Faute de cohésion dans ce secteur du milieu global, ces fixations pourraient dégénérer en relations névrotiques et détruire la base de l'identification et les affections stables⁴⁶. »

On peut emprunter un dernier exemple à un projet de thérapeutique de groupe, dans lequel se trouvent esquissées des propositions pour maîtriser les difficultés des réactions provoquées dans le groupe par des malades gênants :

45. Maxwell Jones, *op. cit.*, p. 38.

46. Bruno Bettelheim et Emmy Sylvester, « Milieu Therapy », *Psycho-analytic Review*, XXXI, 65.

« On s'efforce d'établir une relation particulière avec le médecin. Les malades essaient souvent d'entretenir l'illusion qu'ils sont secrètement de connivence avec le médecin, en essayant par exemple d'échanger un regard avec lui lorsqu'un malade profère quelque chose qui sent son « fou ». S'ils réussissent à obtenir une réponse du médecin susceptible d'être interprétée comme l'indice d'un lien spécial, cela peut entraîner de graves ruptures dans le groupe. Comme ce dangereux type d'expression a pour caractéristique d'être non verbal, le médecin doit contrôler tout particulièrement son activité non verbale⁴⁷. »

Peut-être ces citations nous en disent-elles plus sur les sentiments partiellement cachés des auteurs que sur le processus général qu'engendre le dépassement des limites ; mais, récemment, les travaux d'Alfred H. Stanton et de Morris S. Schwartz ont donné un exposé très détaillé de l'enchaînement de conséquences qui se produit lorsqu'on franchit la ligne qui sépare les deux équipes⁴⁸.

On a vu que, dans les périodes de crise, les barrières peuvent provisoirement sauter et que les membres d'équipes opposées peuvent oublier momentanément la place qui leur revient respectivement. On a vu aussi que la suppression des barrières entre deux équipes peut parfois faciliter la réalisation de certains objectifs, et que pour les atteindre les équipes supérieures peuvent provisoirement se mêler aux équipes de rang inférieur. Il faut ajouter, à titre de cas-limite, que les équipes en interaction semblent parfois être prêtes à sortir du canevas dramatique de leurs activités pour s'adonner indistinctement, durant un laps de temps prolongé, à une débauche d'analyse clinique, religieuse ou éthique. On peut trouver un exemple

47. Florence B. Powdermaker, *Preliminary Report for the National Research Council : Group Therapy Research Project*, p. 26. Trahir son équipe en échangeant un regard avec un membre de l'autre équipe est assurément quelque chose de banal. On peut remarquer que, dans la vie quotidienne, le refus de participer à une relation provisoire de complicité de ce type, quand on y a été invité, est par soi un affront mineur. On peut se trouver placé devant le dilemme suivant : ou bien trahir en acceptant la complicité proposée, ou bien offenser la personne qui la propose. Ivy C. Burnett en donne un exemple dans *A Family and a Fortune*, Londres, Eyre & Spottiswood, 1948, p. 13 : « Mais je ne ronflais pas », dit Blanche, du ton radouci de quelqu'un qui perd contenance. « Je m'en serais rendu compte moi-même. Il n'est pas possible d'être éveillé et de faire du bruit sans l'entendre. » Justine lança un regard malicieux à qui voulait le saisir. C'est ce que fit Edgar, par politesse, et rapidement il détourna les yeux, toujours par politesse. »

48. Alfred H. Stanton and Morris S. Schwartz, « The Management of a Type of Institutional Participation in Mental Illness », *Psychiatry*, XII, p. 13-26. Dans cet article, les auteurs décrivent le favoritisme des infirmières pour certains malades sous l'angle de ses effets sur les autres malades, le personnel, et les malades qui ont franchi la ligne.

pittoresque de ce processus dans les mouvements évangéliques qui pratiquent la confession publique. Un des fidèles, parfois connu pour ne pas avoir un statut très élevé, se dresse et déclare aux personnes présentes des choses qu'en temps ordinaire il essaierait de cacher ou de justifier rationnellement ; il renonce à ses secrets et à la distance qui le protège des autres, et ce sacrifice tend à induire une solidarité de coulisse parmi toutes les personnes présentes. La thérapeutique de groupe offre un mécanisme analogue : un pécheur psychologique se lève, parle de lui et invite les autres à parler de lui, d'une façon inconcevable dans une interaction ordinaire. Une solidarité *in-group* tend à en résulter, et ce « soutien social », comme on l'appelle, a probablement une valeur thérapeutique. (Selon les normes courantes, la seule chose que le malade perde de cette façon-là, c'est sa dignité.) Sans doute faut-il en trouver un écho également dans les réunions infirmières-médecins mentionnées précédemment. Il se peut que ces passages de la réserve distante à l'intimité étroite se produisent à la faveur de périodes de grande fatigue. Ou peut-être doivent-ils être considérés comme faisant partie d'un mouvement social anti-dramaturgique, une sorte de culte de la confession. Peut-être encore ces suppressions de barrières représentent-elles une phase naturelle du changement social qui transforme une équipe en une autre ; on peut supposer que les équipes opposées échangent des secrets de façon à recommencer par le commencement en rassemblant une nouvelle série de canevas pour une nouvelle distribution des rôles. Quoi qu'il en soit, on constate qu'en certaines occasions des équipes opposées, qu'il s'agisse d'entreprises industrielles, de couples mariés ou de nations, semblent disposées non seulement à révéler leurs secrets au même spécialiste mais encore à faire ces aveux en présence de l'adversaire⁴⁹.

On peut ajouter ici que l'une des situations qui se prêtent le mieux à l'étude des opérations de réalignement, en particulier des trahisons provisoires ne se rencontre sans doute pas dans les entreprises ayant une organisation hiérarchique, mais dans les interactions amicales spontanées entre partenaires relativement égaux. En fait, l'une des caractéristiques déterminantes des relations amicales semble être d'autoriser ces manifestations agressives. On attend souvent, dans cette sorte

49. On peut en trouver un exemple dans le rôle au sein des entreprises industrielles revendiqué par le *Tavistock Group* comme thérapeutes spécialisés dans la « réduction » des antagonismes entre travailleurs et patronat. Voir l'enregistrement de la consultation reproduite dans Eliot Jaques, *The Changing Culture of a Factory*, Londres, Tavistock Ltd., 1951.

d'occasions, que deux personnes se livrent un assaut verbal au profit des auditeurs, et que chacune d'elles essaie, en restant dans les limites de la plaisanterie, de discréditer la position de l'autre. Certains flirts peuvent s'ébaucher, au cours desquels les hommes essaient de mettre un terme aux airs de vierges intouchables qu'affectent les femmes, tandis que les femmes s'efforcent d'arracher aux hommes un aveu d'intérêt sans affaiblir en même temps leur propre position défensive. Lorsque les partenaires d'un flirt sont en même temps membre d'équipes conjugales différentes, des trahisons relativement dénuées de sérieux peuvent se produire également. Dans les groupes où l'on bavarde à cinq ou six, les participants peuvent renoncer de bon gré à s'aligner fondamentalement les uns sur les autres, comme c'est le cas entre un couple marié et un autre couple, ou entre des hôtes et leurs invités ou entre des hommes et des femmes ; les participants se montrent alors disposés, non sans provocation, à modifier et remodifier les positions de leur équipe ; ils s'unissent par plaisanterie à leur ancien public contre leurs anciens équipiers, en trahissant ouvertement ces derniers ou en acceptant d'être complices des moqueries dont ils sont l'objet. Un autre exemple est fourni par le cas où l'on réussit à enivrer un participant de statut élevé, à lui faire abandonner sa façade et à le rendre accessible et familier avec les gens qui lui sont inférieurs. On parvient souvent, de manière moins compliquée, à un climat agressif identique, en jouant à des jeux et en faisant des plaisanteries dans lesquels la personne qui sert de plastron est amenée, toujours en plaisantant, à prendre une position ridicule et intenable.

En écartant la question de son origine, on peut constater, en conclusion, que le besoin humain d'avoir des contacts sociaux et de nouer des relations amicales revêt deux formes : le besoin d'un public devant lequel mettre à l'épreuve les différents personnages qu'on se flatte d'incarner et le besoin d'équipiers avec lesquels établir des rapports d'intimité complice et partager le climat détendu des coulisses. Bien qu'habituellement séparées (la nécessité d'une telle séparation a été largement démontrée dans ce chapitre), ces deux fonctions que tout individu peut remplir pour d'autres individus peuvent parfois, sans doute, être remplies presque simultanément par les mêmes partenaires. C'est ce qui peut se produire, on l'a vu, sous la forme des libertés qu'on s'accorde réciproquement dans les réunions amicales ; mais évidemment cette double fonction s'accomplit aussi sous la forme d'une obligation à sens unique, qui tend à développer le rôle de second, en sorte que celui qui en a la charge demeure toujours disponible, soit

pour assister à l'impression produite par son chef de file, soit pour l'aider à produire cette impression. Par exemple, dans les parties retirées des hôpitaux psychiatriques peuvent se rencontrer un surveillant et un malade qui ont vieilli ensemble : cette situation développe l'alternance de périodes où le malade est obligé de servir de plastron aux plaisanteries du surveillant et de périodes où le surveillant le traite d'égal à égal en lui lançant un coup d'œil complice, le malade apportant ce soutien thérapeutique au surveillant chaque fois qu'il plaît à celui-ci de le réclamer. Peut-être est-il possible de considérer également les banales fonctions militaires d'aide de camp sous l'angle du rôle de second, le titulaire de la charge fournissant à son général un équipier dont il peut se passer à son gré ou qu'il peut utiliser comme membre du public. Certains membres des bandes délinquantes de quartier et certains assistants des metteurs en scène d'Hollywood qu'on rencontre dans les cote-ries qui se forment autour d'eux fournissent d'autres illustrations.

Dans ce chapitre on a examiné quatre types de communication étrangère au rôle : le traitement de l'absent ; le discours sur la mise en scène ; la complicité d'équipe ; et les opérations de réaligement. Chacun de ces quatre types de conduite donne lieu au même constat : la représentation que donne une équipe n'est pas une réponse spontanée, immédiate, à la situation, qui absorberait toutes les forces de l'équipe et constituerait toute sa réalité sociale ; la représentation permet aux membres de l'équipe une prise de distance suffisante pour concevoir ou pour exécuter en même temps d'autres types de représentations renvoyant à d'autres réalités. Que les acteurs considèrent ou non leur représentation officielle comme la réalité « la plus réelle », ils n'en expriment pas moins subrepticement de multiples versions de la réalité, chaque version tendant à être incompatible avec toutes les autres.

chapitre 6

la maîtrise des impressions

On voudrait rassembler ici tout ce qu'on a dit explicitement ou implicitement au sujet des attributs indispensables à un acteur pour réaliser avec succès la mise en scène de son personnage. On évoquera donc rapidement certaines des techniques de maîtrise des impressions dans lesquelles se manifestent ces attributs. Il est peut-être bon d'indiquer tout d'abord (dans certains cas pour la seconde fois) quelques-uns des principaux types de ruptures de représentation que les techniques de maîtrise des impressions visent précisément à éviter.

On a vu précédemment, en examinant les caractéristiques générales des représentations que l'acteur doit agir en restant maître de ses expressions ; il arrive en effet que beaucoup d'actes mineurs, commis par inadvertance, soient propres à susciter des impressions incompatibles avec la situation. On a appelé ces événements des « maladresses ». Ponsonby montre comment les efforts d'un directeur pour éviter une maladresse en entraînent une autre :

« L'un des attachés de la légation devait porter le coussin sur lequel étaient placés les insignes et, afin d'empêcher leur chute, je piquai l'agrafe qui était au dos de la décoration dans le velours du coussin. Mais l'attaché, trouvant la précaution insuffisante, ferma complètement l'agrafe pour avoir une double sécurité. Le résultat fut que, lorsque le prince Alexandre, après avoir prononcé le discours d'usage, essaya de prendre la décoration, il la trouva solidement fixée au coussin et passa un certain temps à l'en détacher. Cet incident eut plutôt pour effet de gâcher le moment le plus impressionnant de la cérémonie¹. »

Il faut ajouter que l'acteur tenu pour responsable d'une maladresse risque surtout de discréditer sa propre représentation, ou bien celle d'un équipier ou bien la représentation donnée par son public. Quand une personne de l'extérieur entre accidentellement dans une région où se donne une repré-

1. F. Ponsonby, *op. cit.*, p. 351.

sensation ou bien quand un membre du public entre par inadvertance dans les coulisses, l'intrus risque de surprendre les acteurs présents en flagrant délit. Bien que nul n'y soit pour rien, les personnes présentes dans la région peuvent considérer qu'on les a surprises dans une activité totalement incompatible avec l'impression que, pour des raisons sociales supérieures, elles sont habituellement tenues de donner à l'intrus. On a affaire ici à ce que l'on a parfois appelé les « intrusions intempestives ».

En général, le passé d'un acteur et le cours ordinaire de son existence actuelle contiennent au moins quelques faits qui, si l'on en faisait état au cours de la représentation, discréditeraient ou pour le moins affaibliraient les prétentions que l'acteur s'efforce de présenter comme faisant partie de la définition de la situation. Ces faits peuvent comprendre des secrets inavouables bien gardés ou des attributs négatifs que tout le monde peut posséder mais dont personne ne parle. Quand ces faits sont portés au jour il en résulte habituellement un certain embarras. Si des maladresses ou des intrusions intempestives peuvent attirer l'attention sur eux il reste qu'ils sont, le plus souvent, mis en évidence par des déclarations verbales intentionnelles ou par des actes non verbaux dont la portée réelle échappe à leur auteur. On appelle d'ordinaire ces ruptures de définition des « faux pas ». Là où un acteur accomplit, par inattention, un acte intentionnel qui détruit sa propre image d'équipe, on peut parler de « gaffes » ou de « bourdes ». Là où un acteur met en péril l'image projetée par l'autre équipe, on peut parler d'un « impair » ou dire que l'acteur a « mis les pieds dans le plat ». Les manuels de savoir-vivre prodiguent les mises en garde traditionnelles contre ces indiscretions :

« S'il y a quelqu'un dans la compagnie que vous ne connaissez pas, faites attention à la façon dont vous lancez des épi-grammes ou des saillies amusantes : vous risquez de parler de corde dans la maison d'un pendu. La première condition d'une conversation agréable, c'est de bien savoir à qui on a affaire². »

« Si vous rencontrez un ami que vous n'avez pas vu depuis un certain temps, et sur la situation de famille duquel vous n'avez aucune information récente ou précise, vous devez éviter de poser des questions ou de faire des allusions concernant des personnes déterminées de la famille, jusqu'à ce que vous sachiez à quoi vous en tenir sur leur compte. Certains peuvent être décédés ; d'autres peuvent avoir mal tourné, s'être séparés, ou être tombés dans quelque douloureuse infortune³. »

2. *The Laws of Etiquette*, Philadelphie, Carey, Lee and Blanchard, 1836, p. 101.

3. *The Canons of Good Breeding*, p. 80.

Les maladroites, les intrusions intempestives et les faux pas sont des facteurs de confusion et de désaccord que la personne responsable n'a pas, en règle générale, délibérément provoqués et qu'elle aurait pu éviter si elle avait connu à l'avance les conséquences de son activité. Cependant, il existe des situations, souvent appelées des « scènes », dans lesquelles un acteur se comporte de façon à détruire ou à porter un coup sérieux à la courtoisie apparente du consensus, et bien qu'il n'agisse peut-être pas simplement en vue de provoquer ce désaccord, il ne peut cependant ignorer que ce genre de désaccord risque de résulter de ses actes. L'expression courante « faire une scène » est heureuse parce qu'en effet ces ruptures font surgir une nouvelle scène. L'interaction précédente, et normalement attendue, entre les deux équipes, se trouve soudain écartée de force, et un nouveau drame se substitue irrésistiblement à elle. Cette nouvelle scène implique souvent un brutal remaniement et une redistribution des membres de la précédente équipe en deux nouvelles équipes. Certaines scènes se produisent lorsque des équipiers ne peuvent plus supporter les absurdités de leur représentation mutuelle, et qu'ils ne peuvent plus se retenir de critiquer en public les partenaires mêmes avec lesquels ils doivent poursuivre une coopération dramaturgique. Ces éclats sont souvent dévastateurs pour la représentation que les antagonistes doivent donner ; la querelle a pour effet d'offrir au public une vue des coulisses et le laisse sur l'idée qu'une représentation a sûrement quelque chose de douteux si ceux qui la connaissent le mieux ne sont pas d'accord entre eux. Un autre type de scène se produit lorsque le public décide de ne plus jouer le jeu de l'interaction courtoise, ou ne le veut plus, mettant ainsi les acteurs en face de faits ou de comportements expressifs dont chaque équipe sait qu'ils sont inacceptables. C'est ce qui arrive lorsqu'un acteur « prend son courage à deux mains » et décide de « s'expliquer » avec un autre acteur ou de le « remettre à sa place ». Les procès criminels ont institutionnalisé ce type de dissension déclarée ; c'est aussi le cas dans le dernier chapitre des romans policiers, où un personnage qui a jusque-là conservé une apparence d'innocence convaincante se voit opposer, en présence des autres personnages, la preuve irréfutable que son apparence n'était qu'un masque. Une autre sorte de scène se produit lorsque l'interaction entre deux personnes devient si animée, si bruyante, ou attire tellement l'attention pour une raison ou une autre que les personnes qui se trouvent à proximité engagées dans leur propre interaction verbale sont transformées de force en spectateurs ou même sont obligées de prendre parti et d'entrer dans la mêlée. On

peut évoquer un dernier type de scène. Lorsqu'une personne se comportant comme une équipe à un seul membre s'engage sérieusement dans une revendication ou une requête sans se préparer une position de repli au cas où le public lui opposerait un refus, elle s'assure habituellement que sa revendication ou sa requête est de nature à être approuvée et acceptée par le public. Cependant, si sa motivation est assez puissante, une personne peut être amenée à émettre une revendication ou une prétention dont elle sait que le public peut fort bien la rejeter. Elle abaisse ses défenses en toute connaissance de cause, et se met, comme on dit, à la merci du public. En agissant de la sorte, l'acteur donne aux membres du public prétexte à se considérer comme faisant partie de son équipe ou bien à lui permettre de se considérer comme faisant partie de leur équipe. Ce type de comportement est assez embarrassant mais, lorsque la requête imprudente se heurte à un refus sans détour, l'acteur éprouve un sentiment d'humiliation.

On vient d'examiner quelques-unes des principales formes de rupture de représentation — maladresse, intrusions intempestives, faux pas et scènes. Dans le langage de tous les jours, on appelle souvent ces ruptures des « incidents ». Quand un incident se produit, la réalité affirmée par les acteurs s'en trouve menacée. Les personnes présentes risquent de réagir en se montrant troublées, mal à l'aise, gênées, nerveuses, etc. Les participants peuvent, à la lettre, perdre contenance. Quand cette agitation ou ces manifestations de gêne deviennent perceptibles, la réalité soutenue par la représentation risque de s'en trouver encore plus compromise et affaiblie, car ces signes de nervosité se réfèrent dans la plupart des cas à l'acteur qui joue un personnage et non pas au personnage qu'il joue ; l'acteur révèle ainsi au public une image de l'homme qui se cache derrière le masque. Pour éviter les incidents et la gêne qui en découle, il est nécessaire que tous les participants de l'interaction, aussi bien que les non-participants, possèdent certains attributs et les expriment à l'aide des techniques requises pour sauver les apparences. Nous allons passer en revue ces attributs et ces techniques en les rangeant sous trois rubriques : les mesures défensives utilisées par les acteurs pour sauver leur propre représentation ; les mesures de protection utilisées par le public et les personnes de l'extérieur pour aider les acteurs à sauver leur représentation ; et enfin les mesures que les acteurs doivent prendre pour permettre au public et aux personnes de l'extérieur de recourir à des mesures de protection en faveur des acteurs.

LES ATTRIBUTS ET LES TECHNIQUES DÉPENSIFS

1. *La loyauté dramaturgique.* Il est évident que, si une équipe veut maintenir la ligne adoptée, les équipiers doivent se comporter comme s'ils avaient accepté certaines obligations morales. Ils ne doivent pas trahir les secrets de l'équipe entre deux représentations — que ce soit par intérêt personnel, par principe, ou par manque de discrétion. Par exemple, les membres adultes d'une famille doivent souvent tenir un enfant à l'écart de leurs conversations et épanchements, parce qu'on ne peut jamais savoir à qui un enfant va communiquer ses secrets. Il s'ensuit que c'est seulement lorsque l'enfant parvient à l'âge de la discrétion que ses parents cessent de baisser la voix au moment où il entre dans la pièce. Des écrivains du XVIII^e siècle qui se sont intéressés à la question de la domesticité font état d'un problème de loyauté analogue :

« Ce manque de dévouement [des domestiques à leurs maîtres] engendrait une foule de petits ennemis auxquels peu d'employeurs échappaient. L'un des plus inquiétants était la propension des domestiques à répéter ce qui se passait chez leurs maîtres. Defoe en fait la remarque et exhorte les servantes à « ajouter à leurs autres vertus la Piété, qui leur enseignera la sagesse de garder les secrets de famille ; sagesse dont on ne peut que trop déplorer l'absence...⁴. »

On baisse également la voix à l'approche des domestiques mais, à la fin du XVIII^e siècle, on recourt à une autre technique pour leur cacher les secrets de l'équipe :

« La desserte était une table à plusieurs étages que les domestiques garnissaient, avant le dîner, de nourriture, de boisson et de couverts ; ensuite les domestiques se retiraient et laissaient les invités se servir eux-mêmes⁵. »

Sur l'introduction de ce procédé dramaturgique en Angleterre, Mary Hamilton a écrit :

« Mon cousin Charles Cathcart dînait avec nous chez lady Stormont ; nous avions des dessertes et ainsi il n'y avait plus dans la pièce de domestiques pour nous empêcher de parler librement⁶. »

4. J.J. Hecht, *op. cit.*, p. 81, citation tirée de *The Maid-Servant's Modest Defense*, de Defoe.

5. J.J. Hecht, *op. cit.*, p. 208.

6. *Ibid.*, p. 208.

« A dîner nous avions des *dessertes* bien commodes, et ainsi nous n'étions pas dans la désagréable nécessité de surveiller notre conversation à cause de la présence des domestiques⁷. »

De même les membres de l'équipe ne doivent pas profiter de leur présence dans la région antérieure pour organiser leur représentation personnelle, comme font par exemple les dactylos à la recherche d'un mari, qui encombrant parfois leur bureau d'un fouillis d'affaires élégantes. Les membres de l'équipe ne doivent pas non plus utiliser la période de représentation comme une occasion de dénoncer leur équipe. Ils doivent accepter de bonne grâce des rôles mineurs et les jouer avec enthousiasme quand, où, et pour qui l'équipe dans son ensemble le décide. Et ils doivent se laisser suffisamment prendre à leur propre représentation pour éviter que leur jeu ne sonne creux et faux pour le public.

Peut-être le problème essentiel pour le maintien de la loyauté des membres de l'équipe (et apparemment il en va de même avec les membres d'autres types de collectivités) est-il d'empêcher les acteurs de se lier d'amitié avec le public au point de lui révéler les conséquences qu'entraîne pour lui l'impression qu'on est en train de lui donner, ou de faire payer d'une autre façon le prix de cette amitié par l'équipe tout entière. En Angleterre, par exemple, dans les petites communautés, les directeurs de magasins se montrent souvent loyaux envers l'établissement et, sous prétexte de conseiller le client, ils décrivent en termes élogieux le produit vendu ; en revanche, on peut rencontrer fréquemment des employés qui non seulement font mine de se mettre à la place du client en lui donnant des conseils d'achat mais encore se mettent réellement à sa place. Dans l'île de Shetland, par exemple, j'ai entendu un employé dire à un client en lui tendant une bouteille de mousseux : « Je me demande comment vous pouvez boire cette camelote. » Aucune des personnes présentes ne semble étonnée de cette franchise et on peut entendre des propos semblables tous les jours dans les boutiques de l'île. De même encore, les gérants de stations-service réprouvent parfois la pratique du pourboire parce qu'elle peut amener les employés de la station à rendre gratuitement des services supplémentaires à un petit nombre de privilégiés et à faire attendre les autres clients. Une des techniques fondamentales que peut utiliser l'équipe pour se défendre contre ces actes de déloyauté consiste à développer à l'intérieur de l'équipe

7. *Ibid.*, p. 208.

un haut niveau de solidarité *in-group*, tout en donnant du public une image de coulisse suffisamment barbare pour auto-riser les acteurs à le duper sans émotion ni scrupules. Il faut parvenir à ce que les équipiers et leurs collègues forment une véritable communauté qui constitue pour chaque acteur le lieu et la source d'un soutien moral indépendant du fait qu'il réussit ou non à maintenir sa façade devant le public ; quand on en arrive à ce point, il semble que les acteurs soient en mesure de se défendre contre les doutes et les scrupules et peuvent pratiquer n'importe quelle espèce de duperie. Peut-être faut-il comprendre les pratiques cruelles des Thugs en les rapportant aux croyances religieuses et aux rites qui enveloppaient leurs forfaits, ou encore le fait que la dureté impitoyable a tant de succès chez les truands en le rapportant à leur solidarité dans ce qu'ils appellent le « milieu » et à leur façon de dénigrer systématiquement le monde de la légalité. Sans doute cette idée nous permet-elle de comprendre en partie pourquoi des groupes qui se sont détachés de la communauté ou qui ne sont pas encore intégrés à elle montrent tant de dispositions pour les métiers qui consistent à faire les « sales besognes » et pour les activités de service qui impliquent une routine frauduleuse. Une autre technique pour parer au danger que représentent les liens affectifs entre acteurs et public consiste à changer de public de temps à autre. C'est ainsi qu'on a changé périodiquement d'affectation des gérants de stations-service pour éviter la formation de liens personnels solides avec certains clients. On avait constaté que, lorsqu'on laissait de tels liens s'établir, le gérant plaçait parfois les intérêts d'un ami qui demandait du crédit au-dessus des intérêts de l'établissement⁸. Des directeurs de banque et des ministres ont dû changer de poste pour les mêmes raisons, comme ce fut le cas pour certains administrateurs coloniaux. Certains métiers féminins fournissent une autre illustration, comme en témoigne ce passage relatif à la prostitution organisée :

« Le Syndicat s'occupe actuellement de la question. Les filles ne doivent pas rester dans un même endroit suffisamment longtemps pour lier connaissance avec qui que ce soit. De cette façon, il n'y a pas beaucoup de chances pour qu'une fille tombe amoureuse d'un type, tu comprends, et qu'elle fasse des histoires. De toute façon, la fille qui est à Chicago cette semaine est à Saint-Louis la semaine prochaine, ou bien elle fait une demi-

8. Evidemment, on simule systématiquement une trahison semblable dans certains établissements commerciaux où le client se voit consentir une réduction « spéciale » par un employé qui prétend par ce moyen transformer l'acheteur en un fidèle client personnel.

douzaine d'endroits dans la ville avant d'être expédiée ailleurs. Et elles ne savent jamais où elles vont tant qu'on ne le leur dit pas⁹. »

2. *La discipline dramaturgique.* Il est essentiel pour le bon déroulement de la représentation que chaque membre de l'équipe fasse preuve de discipline dramaturgique et s'y soumette en présentant son propre rôle. Bien que l'acteur soit censé être accaparé tout entier par l'activité qu'il exerce, et bien qu'il soit apparemment absorbé par ses actions de façon spontanée, sans calcul, il doit néanmoins se détacher affectivement de sa représentation de façon à rester disponible pour faire face aux aléas dramaturgiques qui peuvent se produire. Il doit donner l'apparence d'adhérer intellectuellement et émotionnellement à l'activité qu'il présente, mais il doit se garder de se laisser réellement entraîner par son propre spectacle afin de ne pas se laisser distraire de la tâche qui consiste à réaliser une représentation réussie. Un acteur discipliné, dramaturgiquement parlant, est quelqu'un qui se souvient de son rôle et qui ne commet pas de maladresses ou de faux pas dans son jeu. C'est quelqu'un qui a de la discrétion et qui ne vend pas la mèche en divulguant involontairement les secrets de la représentation ; qui a suffisamment de « présence d'esprit » pour dissimuler à l'instant même l'erreur commise par un équipier, tout en donnant constamment l'impression qu'il se borne à jouer son rôle. Et s'il est dans l'impossibilité d'éviter ou de cacher une rupture de la représentation, l'acteur discipliné doit être prêt à fournir une raison valable pour minimiser la rupture, à lui ôter de son importance en faisant des plaisanteries, à se confondre en excuses et à s'humilier pour permettre au responsable de la rupture d'opérer un rétablissement. L'acteur discipliné doit aussi savoir garder son « sang-froid » et être capable de s'abstenir de toute réaction émotionnelle en face de ses problèmes personnels, en face de ses équipiers lorsqu'ils commettent des erreurs, et en face du public quand celui-ci lui témoigne de l'affection ou de l'hostilité de façon intempestive. Il peut cesser de rire de choses que l'on définit comme sérieuses et cesser de prendre au sérieux des choses que l'on définit comme comiques. En d'autres termes, il est capable de taire ses sentiments spontanés afin de donner l'apparence qu'il s'en tient strictement à la manifestation de sentiments convenus, au *statu quo* expressif imposé par la représentation de son équipe ; en effet, la manifestation d'un sentiment interdit peut conduire, non seulement,

9. Charles Hamilton, *Men of the Underworld*, New York, Macmillan, 1952, p. 222.

à faire des aveux déplacés et à porter atteinte au consensus temporaire, mais aussi à élargir implicitement au public le statut de membre de l'équipe. Cependant, l'acteur discipliné est quelqu'un de suffisamment équilibré pour passer du domaine de la vie privée avec ses manifestations de familiarité au domaine de la vie publique avec ses différents degrés de protocole, sans se laisser troubler par ces changements¹⁰.

Peut-être faut-il voir dans la façon de composer son visage et sa voix la question centrale de la discipline dramaturgique. C'est là le critère décisif des aptitudes d'un acteur. On doit cacher la réaction affective réelle pour en laisser voir une autre mieux appropriée. Les taquineries constituent souvent, semble-t-il, un procédé d'initiation spontanément utilisé par une équipe pour développer et mettre à l'épreuve l'aptitude de ses nouveaux membres à « comprendre la plaisanterie », c'est-à-dire à adopter des manières amicales qui peuvent ou non correspondre à un sentiment réel d'amitié. Lorsqu'un acteur a subi victorieusement cette épreuve de contrôle de l'expression, soit qu'elle lui ait été imposée par ses nouveaux équipiers dans l'intention de plaisanter, soit qu'elle lui ait été imposée de façon inattendue par les nécessités du jeu dans une représentation sérieuse, il peut dès lors se risquer à aller de l'avant comme un acteur accompli qui peut se fier à lui-même et en qui les autres peuvent avoir confiance. Un article de Howard S. Becker sur l'usage de la marijuana en donne une excellente illustration. Becker rapporte que le fumeur occasionnel craint beaucoup de se retrouver, alors qu'il est sous l'influence de la drogue, en présence de parents ou de camarades de travail qui attendraient de lui une représentation familière normale. Apparemment, le fumeur occasionnel ne devient pas un habitué jusqu'à ce qu'il se sache capable d'être « dans les vapes » et de faire accepter pourtant sa représentation à des non-fumeurs sans se trahir. Le même problème se pose, peut-être sous une forme moins dramatique, dans la vie ordinaire d'une famille, lorsqu'il faut décider à partir de quel moment, dans l'éducation des jeunes membres de l'équipe, on peut les emmener aux cérémonies publiques ou semi-publiques ; en effet, c'est seulement lorsque l'enfant est capable de garder le contrôle de ses sentiments qu'il devient un participant digne de confiance.

3. *La circonspection dramaturgique.* Loyauté et discipline, dans leur sens dramaturgique, sont des attributs indispensables aux équipiers s'ils veulent soutenir leur spectacle. De

10. Pour un exemple, voir Charles H. Page, *op. cit.*, p. 91-92.

plus, il n'est pas inutile que les membres de l'équipe fassent preuve de prévoyance et fixent à l'avance la meilleure façon de réaliser le spectacle. Il faut se montrer avisé : quand on ne risque guère d'être surpris, on peut se ménager des occasions de se détendre ; quand on ne risque guère d'être mis à l'épreuve, on peut donner l'éclat le plus vif aux faits les plus ternes et les acteurs peuvent jouer pleinement leur rôle, en lui conférant toute sa dignité. Si on manque de prudence et de probité, alors des ruptures risquent de se produire ; si au contraire les acteurs manifestent un excès de prudence et de probité, alors ils risquent non seulement de ne pas se faire mieux comprendre, mais encore de se faire comprendre de travers, ou imparfaitement, ou bien de ne tirer qu'un parti très limité des possibilités dramaturgiques qui leur sont offertes. En d'autres termes, dans l'intérêt de l'équipe, les acteurs sont tenus de se montrer avisés et pleins de circonspection dans leur mise en scène, en se préparant à faire face à toute éventualité et en tirant parti des possibilités qui leur restent. La pratique ou l'expression de la circonspection dramaturgique prennent des formes bien connues ; on examinera ici quelques-unes de ces techniques de maîtrise des impressions.

Une de ces techniques consiste de toute évidence pour l'équipe à choisir des membres loyaux et disciplinés, et une autre, à se faire une idée précise du degré de loyauté et de discipline sur lequel elle peut compter de la part de l'ensemble des membres ; en effet, c'est du degré de loyauté et de discipline que dépend pour une bonne part la possibilité de faire accepter une représentation, et par conséquent la sécurité avec laquelle on confère à la représentation son sérieux, son importance et sa dignité. L'acteur circonspect s'efforce également de choisir le type de public le plus adéquat possible par rapport au spectacle qu'il souhaite présenter aussi bien que par rapport au spectacle qu'il veut à tout prix ne pas avoir à présenter. On rapporte par exemple que souvent les professeurs n'aiment ni les élèves issus des classes populaires ni les élèves appartenant à la haute société, parce que dans les deux cas ils éprouvent quelque difficulté à maintenir en classe le type de définition de la situation qui confirme le rôle professionnel de professeur¹¹. C'est pour ces raisons dramaturgiques que des professeurs demandent un poste dans des établissements scolaires fréquentés par les enfants des classes moyennes. On rapporte également que certaines infirmières pré-

11. H.S. Becker. « Social Class Variations »..., *op. cit.*, p. 461-62.

fèrent travailler dans une salle d'opération plutôt que dans une salle commune parce que dans la salle d'opération le public, réduit dans ce cas à un seul membre, est amené à perdre rapidement conscience ce qui permet, du même coup, à l'équipe chirurgicale de se détendre et de se consacrer entièrement aux exigences techniques de sa tâche plutôt qu'aux exigences dramaturgiques¹². Une fois le public endormi, il est même possible de faire entrer un chirurgien faisant office de « nègre » pour accomplir les tâches que les autres acteurs prétendront par la suite avoir réalisées eux-mêmes¹³. De même, étant donné qu'un mari et sa femme sont obligés de montrer une certaine solidarité conjugale en témoignant conjointement de la considération aux personnes qu'ils reçoivent chez eux, il leur est nécessaire d'exclure du nombre de leurs invités les personnes sur lesquelles ils portent des jugements divergents¹⁴. Enfin, si un homme important prétend jouer son rôle de façon bienveillante et amicale dans son lieu de travail, il lui sera utile d'avoir un ascenseur personnel et des remparts de réceptionnistes et de secrétaires afin qu'aucune personne, qu'il serait dans l'obligation de traiter durement ou avec condescendance, ne puisse entrer le voir.

Un des moyens les plus simples de s'assurer qu'aucun membre de l'équipe ou du public ne se comporte de façon incorrecte consiste à limiter, autant que faire se peut, la taille des deux équipes. Toutes choses égales d'ailleurs, moins l'équipe a de membres, plus sont rares les occasions de faire des erreurs, d'avoir des « ennuis », et de trahir. C'est ainsi que les vendeurs aiment avoir affaire à des clients qui sont seuls, parce qu'on pense généralement qu'un public de deux personnes est plus difficile à « avoir » qu'un public d'une seule personne. De même, il y a dans certaines écoles une règle officieuse qui veut qu'aucun maître ne puisse entrer dans la salle d'un autre maître pendant que celui-ci y fait cours ; apparemment, on suppose que le nouvel acteur risque de faire quelque chose qui, aux yeux attentifs d'un public d'élèves, paraîtrait incompatible avec l'impression donnée par leur propre maître¹⁵.

12. Rapport d'enquête inédit d'Edith Lentz. On peut remarquer que le procédé adopté parfois, consistant à coiffer d'un casque à musique le malade qui va subir une opération sous anesthésie locale, est un moyen efficace pour l'empêcher d'entendre les propos de l'équipe chirurgicale.

13. D. Solomon, *op. cit.*, p. 108.

14. Cette idée se trouve développée dans une nouvelle de Mary Mc Carthy, *Cast a Cold Eye*, New York, Harcourt Brace, 1950.

15. H.S. Becker, « The Teacher in the Authority System of the Public School », *op. cit.*, p. 139.

Cependant, il y a au moins deux raisons pour lesquelles le procédé consistant à limiter le nombre de personnes présentes rencontre lui-même des limites. Tout d'abord, on ne peut donner certaines représentations sans l'aide technique d'un nombre appréciable d'équipiers. Ainsi, par exemple, bien que le grand état-major d'une armée sache que plus il y a d'officiers à connaître les plans concernant la prochaine phase des opérations, plus le risque de divulgation des secrets stratégiques est grand, il n'en demeure pas moins obligé de mettre dans le secret suffisamment d'hommes pour tout prévoir et tout préparer. Ensuite, il est clair que les acteurs, en tant qu'éléments de l'appareillage symbolique, sont plus efficaces à certains égards que les éléments non humains du décor. Si on veut assurer à un acteur un rôle ayant un grand relief dramatique, il peut donc être nécessaire de lui donner une suite nombreuse pour créer tout autour de lui une impression saisissante d'adulation.

On a déjà vu qu'il est possible à un acteur de protéger son spectacle en respectant scrupuleusement les faits ; mais cette attitude l'empêche de donner une représentation très étudiée. S'il veut donner en toute sécurité un spectacle plus élaboré, il lui sera peut-être plus utile de s'éloigner des faits que de les serrer de trop près. Il est possible à une personnalité religieuse de conduire une représentation solennelle, imposante, parce qu'il n'y a aucun moyen connu de discréditer ses affirmations. De la même façon, le spécialiste est d'avis qu'il ne faut pas juger le service qu'il exécute aux résultats obtenus, mais d'après le degré de compétence dans la mise en œuvre des aptitudes professionnelles requises ; et, bien sûr, le spécialiste soutient que seul le groupe des collègues est en mesure de porter un tel jugement. Il est par conséquent possible au spécialiste de s'engager à fond dans sa représentation, avec toute son autorité et toute sa dignité, car il sait que seule une erreur insensée serait capable de détruire l'impression créée. C'est ainsi que les efforts des commerçants pour obtenir la caution officielle de leur profession prennent sens par référence à une stratégie visant à imposer leur définition de la réalité au client ; et, en retour, grâce à cette autorité, il leur devient inutile de prendre des airs de prudente humilité dans l'exécution de leur travail.

Il semblerait qu'il y ait une relation entre le degré de modération dans les prétentions exprimées et la durée d'une représentation. Si le public ne doit assister qu'à une représentation de courte durée, alors le risque de voir se produire un événement embarrassant est relativement réduit, et l'acteur peut sans grand danger maintenir une façade plutôt

mensongère, surtout s'il est protégé par l'anonymat¹⁶. Dans la société américaine, il existe ce qu'on a appelé une « voix téléphonique », une façon de parler cultivée que l'on n'emploie pas dans la conversation face à face à cause du danger que comporte son utilisation. En Angleterre, dans les contacts qui s'établissent entre personnes qui ne se connaissent pas et dont on est sûr qu'ils seront très courts — contacts comportant des expressions comme « s'il vous plaît », « merci », « excusez-moi » et « puis-je parler à » —, on entend bien plus souvent des individus ayant l'accent des *public schools* qu'il n'y a de gens qui les ont fréquentées. De même, dans la société anglo-américaine, la majorité des foyers ne possèdent pas un équipement scénique suffisant pour maintenir une démonstration d'hospitalité empressée à l'égard d'invités qui resteraient plus de quelques heures ; c'est seulement dans la grande bourgeoisie et la haute société que la pratique des invitations pour la durée du week-end est passée dans les mœurs, car c'est seulement dans ces couches sociales que les acteurs pensent disposer d'un appareillage symbolique suffisant pour mener à bien une représentation de quelque durée. Par exemple, dans l'île de Shetland, certains fermiers croyaient pouvoir donner une démonstration d'hospitalité bourgeoise pour la durée d'un thé, dans certains cas durant tout un repas, et dans un ou deux cas même pour la durée d'un week-end ; mais beaucoup d'insulaires pensaient qu'on ne pouvait jouer en toute sécurité pour des publics bourgeois que sous la véranda d'entrée, ou, mieux encore, dans la salle de réunions communale, où l'on pouvait partager avec de nombreux équipiers les difficultés et les responsabilités de la représentation.

L'acteur qui veut rester prudent du point de vue dramaturgique est contraint d'adapter sa représentation aux conditions d'information dans lesquelles il doit la réaliser. Au XIX^e siècle, à Londres, les prostituées qui prenaient de l'âge et qui cantonnaient leur commerce dans les parcs obscurs afin que la vue de leur visage ne portât point préjudice au racolage du public, pratiquaient ainsi une stratégie encore plus

16. Dans les relations de service anonymes et de courte durée, les serveuses sont habiles à repérer ce qu'elles considèrent comme de l'affectation. Cependant, leur propre position étant clairement indiquée par leur rôle de serveuse, elles ne peuvent répondre à l'affectation par l'affectation. En même temps, les clients, qui se trouvent être réellement ce qu'ils prétendent être ont souvent le sentiment que la serveuse ne s'en rend pas compte. Le client peut alors en éprouver de la honte, parce qu'il ressent ce qu'il ressentirait s'il était aussi faux qu'il donne l'apparence de l'être.

vieille que leur profession¹⁷. Outre le fait d'avoir à compter avec ce qui est perceptible à la vue, l'acteur doit aussi prendre en considération l'information que le public possède déjà à son sujet. Plus le public a d'information sur l'acteur, moins il y a de chances qu'il apprenne au cours de l'interaction quelque chose qui puisse l'influencer de façon décisive. En revanche, dans tous les cas où le public ne possède pas d'information préalable, on peut s'attendre à ce que l'information recueillie durant l'interaction prenne une importance déterminante. En résumé, on peut s'attendre à ce que les acteurs renoncent à maintenir strictement leur façade lorsqu'ils sont avec des personnes connues depuis longtemps, et à ce qu'ils renforcent leur façade quand ils se trouvent parmi des personnes qu'ils ne connaissaient pas auparavant. Avec les inconnus les représentations prudentes sont de rigueur. On peut signaler une autre condition liée à la communication. L'acteur circonspect doit examiner les possibilités d'accès du public à des sources d'information extérieures à l'interaction. Par exemple, on dit que les membres de la secte des Thugs, en Inde, donnaient les représentations suivantes au début du XIX^e siècle :

« En règle générale, ils prétendaient être des marchands ou des soldats, et voyageaient sans armes afin de n'éveiller aucun soupçon, ce qui leur donnait un excellent prétexte pour demander la permission d'accompagner des voyageurs ; il n'y avait rien en effet dans leur allure qui pût susciter des craintes. La plupart des Thugs avaient un air inoffensif et semblaient particulièrement polis, car ce camouflage faisait partie de leur arsenal, et les voyageurs bien armés ne craignaient nullement d'autoriser ces chevaliers de la route à se joindre à eux. Cette première étape franchie avec succès, les Thugs gagnaient progressivement la confiance de leurs futures victimes par leur maintien plein de modestie et de gratitude ; ils feignaient de s'intéresser à leurs affaires de façon à connaître dans les moindres détails leurs maisons, et de façon à savoir si on risquait de s'apercevoir de leur absence au cas où elles seraient assassinées, et si elles connaissaient quelqu'un dans le voisinage. Parfois ils voyageaient ensemble longtemps avant qu'une occasion favorable se présentât de commettre leur trahison ; on signale le cas d'une bande qui voyagea durant vingt jours avec une famille de onze personnes et qui couvrit deux cents miles avant de réussir à les assassiner toutes sans se faire repérer¹⁸. »

Les Thugs pouvaient donner ces représentations en dépit du fait que leurs publics étaient constamment sur leurs gardes (et

17. H. Mayhew, *op. cit.*, vol. 4, p. 90.

18. J.L. Sleeman. *op. cit.*, p. 25-26.

mettaient à mort sans délai ceux qu'on identifiait comme des Thugs), en partie à cause des conditions dans lesquelles on s'informait en voyageant ; une fois en route pour une destination lointaine, le groupe de voyageurs n'avait plus aucun moyen de vérifier l'identité prétendue des gens qu'il rencontrait et si, chemin faisant, il arrivait malheur aux voyageurs il se passait des mois avant qu'on les estimât en retard ; pendant ce temps, les Thugs, qui avaient donné leur représentation pour les voyageurs et par conséquent à leurs dépens, se mettaient hors d'atteinte. Mais, dans leurs villages natals, les membres de la secte, parce qu'ils étaient connus, établis, et responsables de leurs fautes, se comportaient de façon exemplaire. De même, des Américains circonspects qui en temps normal ne se risqueraient jamais à faire une fausse présentation de leur statut social peuvent prendre ce risque le temps d'un bref séjour dans une station estivale. Si les sources d'information extérieures à l'interaction constituent une éventualité que l'acteur circonspect doit prendre en considération, les sources d'information intérieures à l'interaction en constituent une autre. C'est ainsi que l'acteur circonspect règle sa représentation en fonction de la nature des accessoires et des tâches à partir desquels il doit l'édifier. Par exemple, aux Etats-Unis, les marchands de vêtements sont obligés d'être relativement circonspects lorsqu'ils avancent des affirmations excessives, parce que les clients peuvent vérifier par la vue et le toucher ce qu'on leur montre ; en revanche, les vendeurs de mobilier n'ont pas besoin d'être aussi prudents, parce que dans le public peu de gens sont capables de juger ce qui se cache sous la façade de vernis et de bois de placage qu'on leur présente¹⁹. Dans le *Shetland Hotel*, le personnel avait toute liberté pour la préparation des soupes et des puddings, parce que soupes et puddings cachent en général ce qu'ils contiennent. Les soupes, en particulier, étaient faciles à préparer, à présenter et à falsifier, les restes de l'une, à quoi on ajoutait d'autres reliefs, servant par exemple à la préparation de la suivante. Avec les viandes, dont il était plus facile de vérifier la qualité, on ne pouvait pas se permettre de tels procédés ; en fait, sur ce point, les normes du personnel étaient plus rigoureuses que celles des clients, puisque les étrangers pouvaient prendre pour de la viande « bien tendre » ce que les indigènes considéraient comme de la viande « faisandée ». De même, il existe une tradition dans l'île qui permet aux fermiers âgés de se retirer des durs travaux de la vie quotidienne en faisant

19. L. Conant, *op. cit.*, p. 169, fait cette observation.

semblant d'être malades, car les adultes de la communauté conçoivent mal comment une personne pourrait devenir trop vieille pour travailler. Les médecins de l'île — encore que celui qui exerçait alors fût réticent sur ce point — sont censés admettre que personne ne peut savoir avec certitude si une maladie est cachée ou non à l'intérieur du corps humain et on leur demande, avec tact, de réserver leurs diagnostics formels aux affections extérieurement décelables. De la même façon, si une maîtresse de maison se préoccupe de montrer qu'elle respecte des normes de propreté, il est probable qu'elle va accorder la plus grande attention aux surfaces vitrées de sa salle de séjour, car les vitres révèlent très nettement la saleté ; elle va accorder moins d'attention au tapis plus sombre et moins révélateur qui a peut-être bien été choisi avec la conviction que « les couleurs foncées ne laissent pas apparaître les taches ». De même, un artiste n'a pas besoin de se soucier beaucoup de la décoration de son atelier (en fait, l'atelier d'artiste est devenu l'objet d'un stéréotype : c'est l'endroit où ceux qui travaillent en coulisses ne se préoccupent pas de savoir qui les voit ni dans quelles conditions on les voit) en partie parce qu'on peut, ou parce qu'on devrait, percevoir immédiatement la véritable valeur de son produit. En revanche, les portraitistes doivent laisser espérer que les séances de pose seront agréables et, en guise de garantie, tendent à utiliser des ateliers d'aspect engageant et luxueux. Les escrocs aussi doivent utiliser des façades personnelles très minutieusement étudiées et agencer souvent les décors de manière méticuleuse, non pas tant parce que leur mensonge est leur moyen d'existence que parce que, pour faire accepter un mensonge de l'envergure de ceux qu'ils proposent, on doit entrer en rapports avec des personnes inconnues et mettre fin aux tractations le plus vite possible. Des hommes d'affaires légalement établis qui lanceraient une opération commerciale honnête dans les mêmes conditions devraient apporter tout autant de soin à s'exprimer, car c'est précisément dans de telles conditions que les commanditaires en puissance examinent scrupuleusement le personnage de ceux qui veulent leur vendre quelque chose. Bref, puisque l'escroc doit duper ses clients précisément dans les conditions où les clients ont conscience qu'une escroquerie pourrait avoir lieu, il doit veiller à prévenir l'impression immédiate qu'il pourrait être ce qu'il est en fait, exactement comme le commerçant honnête, dans les mêmes conditions, devrait veiller à prévenir l'impression immédiate qu'il pourrait être ce qu'il n'est pas. Il est évident qu'on prend beaucoup de précautions dans les situations où des conséquences importantes pour l'acteur peu-

vent résulter de sa conduite. Le travail de l'interviewer en est un exemple très net. L'interviewer doit prendre souvent des décisions d'une portée considérable pour l'interviewé à partir des seules informations fournies par la représentation du candidat durant l'entretien. L'interviewé risque de penser, non sans raison, que l'on considère chacune de ses actions comme hautement significative, et en conséquence il consacre beaucoup de soins et de réflexion à sa représentation. On s'attend donc à ce que, dans cette situation, l'interviewé accorde une grande attention à son apparence et à ses manières, non pas simplement pour créer une impression favorable, mais aussi pour se mettre à l'abri et prévenir les impressions défavorables qu'il pourrait donner sans le vouloir. Autre exemple : les personnes qui travaillent devant les micros d'une émission radiophonique et surtout devant les caméras de télévision savent que l'impression qu'elles donnent momentanément exerce une influence sur l'idée qu'un public massif se fait d'elles, en sorte qu'il n'est pas de domaine où on se préoccupe plus de donner une bonne impression. L'importance à accorder à la présentation peut se mesurer aux affronts que des acteurs haut placés sont disposés à supporter pour s'en sortir à leur avantage : des membres du Congrès se laissent maquiller et tolèrent qu'on leur dise comment s'habiller ; des boxeurs professionnels s'abaissent à faire une exhibition, à la manière des lutteurs, au lieu de livrer un vrai combat, etc.²⁰.

La circonspection des acteurs s'exprime aussi dans la façon dont ils se ménagent des moments de détente. Lorsqu'une équipe se trouve éloignée du public qui la surveille et qu'une visite à l'improviste est peu probable, il est alors possible de se détendre sans retenue. On lit par exemple que, durant la dernière guerre, on pouvait faire fonctionner les petites bases de la marine américaine sur les îles du Pacifique, de façon tout à fait informelle, tandis qu'au contraire il fallait donner de nouvelles instructions pour un fourbissage complet lorsque l'unité arrivait dans des endroits que les membres du public risquaient de fréquenter davantage²¹. Lorsque des inspecteurs peuvent accéder facilement à l'endroit où une équipe poursuit son travail, le degré de détente possible pour les équipiers dépend de l'efficacité et de la fiabilité de son système d'alarme. Il convient de remarquer que la possibilité de se détendre complètement exige non seulement un système d'alarme mais aussi un délai suffisant entre le signal d'alerte

20. Voir la rubrique hebdomadaire de John Lardner dans *Newsweek*, 22 février 1954, p. 59.

21. C.H. Page, *op. cit.*, p. 92.

et l'arrivée du visiteur, car l'équipe n'a la possibilité de se détendre qu'en proportion du redressement qu'elle peut opérer le cas échéant durant ce délai. Par exemple, lorsqu'une institutrice quitte sa classe un moment, ses élèves ont la possibilité de se détendre en prenant des attitudes avachies et en bavardant à voix basse, car ces infractions peuvent se corriger en quelques secondes une fois les élèves avertis que l'institutrice est sur le point de rentrer ; mais il est peu probable que les élèves aient la possibilité de fumer une cigarette, car on ne peut pas se débarrasser rapidement de l'odeur de la fumée. Ce qui est intéressant ici, c'est que les élèves, comme les autres acteurs, « vont jusqu'à l'extrême limite », en s'éloignant suffisamment de leur place pour que, lorsque l'alerte est donnée, chacun soit obligé de se ruer comme un fou à sa place pour ne pas se faire prendre hors de la base *. Dans ce cas, bien sûr, la nature du terrain prend de l'importance. Dans l'île de Shetland, par exemple, il n'y avait pas d'arbres pour boucher la vue, et les habitations étaient assez disséminées. Les voisins avaient le droit d'entrer un moment les uns chez les autres chaque fois qu'ils passaient dans les parages, mais il était habituellement possible de voir venir les visiteurs quelques bonnes minutes avant leur arrivée effective. Les chiens de ferme omniprésents renforçaient ce signal d'alarme visible en introduisant, si l'on peut dire, le visiteur par leurs aboiements. Il était par conséquent possible de se détendre à fond parce qu'il y avait toujours des minutes de grâce pour remettre la scène en ordre. Evidemment, du fait de cette mise en alerte, les coups frappés à la porte ne remplissaient plus l'une de leurs principales fonctions, et les fermiers ne se témoignaient pas cette marque de politesse, encore que certains se fissent une règle de râcler un peu les pieds sur le seuil en guise d'avertissement supplémentaire et ultime. Les immeubles résidentiels dont la porte d'entrée ne s'ouvre de l'intérieur que lorsqu'un des occupants appuie sur un bouton garantissent la même possibilité d'être averti largement à l'avance et permettent de se détendre au même degré.

Autre façon encore de faire preuve de circonspection dramaturgique : lorsque des équipes entrent en présence l'une de l'autre, il peut se produire une foule d'événements mineurs capables à l'occasion de produire une impression générale incompatible avec celle que l'on est en train de donner. Cette trahison expressive est une caractéristique fondamentale de l'interaction face à face. Un premier moyen de régler ce pro-

* Allusion à la façon dont les joueurs de base-ball se précipitent d'une base à une autre.

blème consiste, comme on l'a déjà vu, à choisir des équipiers disciplinés qui ne jouent pas leurs rôles d'une façon maladroite, gauche ou embarrassée. Une autre méthode consiste à se préparer à l'avance à tous les incidents possibles du point de vue expressif. Une application de cette stratégie consiste à établir avant l'interaction un programme complet indiquant qui doit faire quoi et ainsi de suite. De cette façon on peut éviter les confusions et les temps morts ; du même coup, on peut éviter les impressions que pourraient donner au public ces incidents survenus dans le déroulement de l'action. Il y a bien sûr un danger ici. Rédiger intégralement le scénario d'une représentation, comme c'est le cas pour une pièce de théâtre, est un procédé très efficace, à condition qu'aucun événement fâcheux ne vienne rompre le cours préétabli des paroles et des actes ; car, une fois cet enchaînement interrompu, les acteurs peuvent se révéler incapables de retrouver la réplique qui leur permettrait d'enchaîner là où l'interruption s'est produite. Les acteurs qui suivent un scénario peuvent alors se retrouver dans une situation pire encore que celle des acteurs donnant une représentation improvisée. Une autre application de cette technique de programmation consiste à accepter de voir autant de témoignages de considération dans des faits sans importance (comme par exemple le fait d'entrer le premier dans une pièce ou bien de s'asseoir à côté de la maîtresse de maison, etc.) et à répartir délibérément ces faveurs d'après des critères d'appréciation dont aucune personne présente ne puisse s'offenser, tels que l'âge, la supériorité hiérarchique, le sexe, le statut protocolaire du moment, etc. C'est ainsi qu'en un sens le protocole n'est pas tant un moyen d'exprimer la valeur relative attribuée aux individus engagés dans une interaction qu'un moyen de « désamorcer » en les organisant, d'une façon acceptable (et rassurante) pour tous, des expressions virtuellement capables de provoquer des ruptures. Une troisième application consiste à répéter la routine tout entière, de sorte que les acteurs puissent s'exercer à tenir leurs rôles et que les événements imprévus se produisent dans des circonstances où on peut y remédier en toute tranquillité. Une quatrième application consiste à indiquer à l'avance au public les grandes lignes de la réponse qu'il doit donner à la représentation. Lorsque cette sorte de réunion préparatoire a lieu, il devient évidemment difficile de distinguer entre les acteurs et le public. Ce type de complicité s'observe en particulier là où l'acteur a un statut sacré et ne peut se fier au tact spontané du public. Par exemple, en Angleterre, on prend soin d'indiquer à l'avance de quelle façon s'habiller, quel type d'automobile utiliser pour le trajet, comment faire la révé-

rence, et quelles paroles prononcer, aux femmes que l'on doit présenter à la cour (on peut les considérer comme le public des acteurs royaux).

LES TECHNIQUES DE PROTECTION

On a évoqué trois attributs que les membres d'une équipe doivent posséder s'ils veulent donner leur représentation en toute sécurité : la loyauté, la discipline, et la circonspection. Chacune de ces aptitudes s'exprime dans un grand nombre de techniques défensives classiques au moyen desquelles un groupe d'acteurs peut préserver le spectacle qu'il donne. On a examiné certaines de ces techniques de maîtrise des impressions. Dans les chapitres précédents, on en a discuté d'autres, telles que la technique du contrôle de l'accès aux régions postérieures et antérieures. On se propose maintenant de montrer que la plupart de ces techniques défensives de maîtrise des impressions ont pour contrepartie le tact qui pousse le public et les personnes de l'extérieur à adopter un comportement protecteur pour aider les acteurs à préserver leur spectacle. Comme on a tendance à sous-estimer le fait que les acteurs dépendent du tact du public et des personnes de l'extérieur, on va examiner ici quelques-unes des différentes techniques de protection couramment utilisées encore que, du point de vue de l'analyse, il soit préférable d'examiner chacune d'elles en même temps que la technique défensive correspondante.

Tout d'abord, il convient de remarquer que non seulement les acteurs, mais d'autres personnes encore, contrôlent l'accès aux régions postérieure et antérieure d'une représentation. Les gens se tiennent volontairement à l'écart des régions où ils n'ont pas été invités. (Ce type de tact concernant le lieu est analogue à la « discrétion » que l'on a déjà décrite comme une forme de tact concernant des faits.) Et, lorsque des personnes de l'extérieur sont sur le point d'entrer dans une région sans y avoir été invitées, elles donnent souvent aux personnes qui s'y trouvent déjà un avertissement quelconque, par exemple en faisant passer un mot écrit, ou en frappant à la porte, ou en toussant, afin que les personnes présentes puissent retarder l'intrusion si nécessaire, ou bien se dépêcher de remettre le décor en ordre et donner à leur visage l'expression convenable²². On peut pousser très loin ce type de tact.

22. On apprend souvent aux servantes à entrer dans une pièce sans frapper, ou bien à frapper et à entrer sans attendre, probablement

C'est ainsi que, lorsqu'on se présente à un étranger au moyen d'une lettre d'introduction, on juge convenable d'envoyer la lettre au destinataire avant de se présenter à lui en personne ; le destinataire a donc le temps de décider du type d'accueil à réserver au visiteur, et d'étudier les manières expressives appropriées à cet accueil²³. Souvent, lorsqu'une interaction doit se dérouler en présence de personnes extérieures, celles-ci, avec beaucoup de tact, font mine de ne pas s'intéresser à ce qui se passe, de ne pas se sentir concernées, de ne rien voir, de sorte que si on ne peut parvenir à s'isoler physiquement au moyen de cloisons ou en s'éloignant, on peut du moins être assuré d'une isolation réelle grâce aux conventions sociales. Par exemple, lorsque deux groupes de personnes se trouvent à des tables voisines au restaurant, on admet qu'aucun des deux groupes ne profitera des occasions qui lui sont offertes d'écouter la conversation de l'autre. Les convenances relatives à cette forme d'inattention commandée par le tact, et à l'intimité réelle qu'elle procure, varient évidemment avec chaque société et chaque sous-culture. Dans la bourgeoisie anglo-américaine, quand on se trouve dans un lieu public, on est censé s'occuper de ses propres affaires et ne pas mettre le nez dans celles d'autrui. C'est seulement lorsqu'une dame laisse tomber un paquet, ou lorsque un autre automobiliste reste en panne au milieu de la chaussée, ou lorsqu'un bébé laissé seul dans son landau se met à pleurer, que les membres de la bourgeoisie pensent avoir le droit d'abattre momentanément les murs qui les isolent. Dans l'île de Shetland, les règles en vigueur étaient différentes. Si un homme se trouvait par hasard en présence d'autres hommes occupés à un travail, on attendait de lui un coup de main, surtout si le travail était relativement court et pénible. On considérerait que cette façon de s'aider en passant allait de soi, et elle n'exprimait rien de moins que le statut de compatriote.

Une fois le public admis à une représentation, la nécessité persiste de faire preuve de tact. Il existe une étiquette compliquée qui indique aux gens comment se comporter en qualité de membres du public. Cette étiquette commande de témoigner aux acteurs l'attention et l'intérêt qui conviennent ;

en vertu de la théorie selon laquelle elles sont des non-personnes devant qui les personnes présentes dans la pièce n'ont pas besoin de feindre ou avec qui elles n'ont pas besoin de se préparer à une interaction. Des ménagères qui se connaissent bien entrent avec la même liberté dans la cuisine les unes des autres, en exprimant par-là qu'elles n'ont rien à se cacher.

23. *Esquire Etiquette*, op. cit., p. 73.

de ne pas hésiter à suspendre sa propre représentation de façon à ne pas provoquer trop de contradictions, d'interruptions, et à ne pas trop attirer l'attention ; de s'interdire toute action ou toute déclaration qui pourrait constituer un faux pas ; de chercher, par-dessus tout, à éviter une scène. Le tact du public est chose si répandue qu'on peut s'attendre à en observer des manifestations même chez ces personnes bien connues pour leurs écarts de conduite que sont les malades des hôpitaux psychiatriques. Voici ce qu'on peut lire dans un rapport d'enquête :

« Une autre fois, le personnel, sans consulter les malades, décida de leur faire fêter la Saint-Valentin. Beaucoup de malades ne désiraient pas y participer, mais le firent quand même parce qu'ils estimaient qu'il ne fallait pas faire de peine aux élèves-infirmières qui avaient organisé la réunion. Les jeux choisis par les infirmières étaient très puérils et de nombreux malades trouvaient stupide d'y jouer ; ils furent heureux de voir la réunion prendre fin et de pouvoir retourner à des activités de leur choix²⁴.

« Dans un autre hôpital psychiatrique, on a pu observer que lorsque des comités de bienfaisance organisaient une fête pour les malades dans le foyer de la Croix-Rouge et procuraient ainsi à quelques-unes de leurs filles les plus déshéritées une occasion de se livrer à des activités charitables, le délégué de l'hôpital réussissait parfois à convaincre quelques-uns des malades de sexe masculin de danser avec ces filles afin de maintenir l'impression que les visiteuses avaient la bonté de tenir compagnie à des personnes plus déshéritées qu'elles ne l'étaient elles-mêmes²⁵. »

Lorsque des acteurs commettent une étourderie qui fait apparaître une contradiction nette entre l'impression donnée et la réalité ainsi dévoilée, le public peut, par délicatesse, « ne pas voir » l'étourderie ou bien accepter sans réserve l'excuse qu'on en donne. Et, dans les moments de crise chez les acteurs, le public tout entier peut se faire leur complice pour les aider à rétablir la situation. Par exemple, dans les hôpitaux psychiatriques, lorsqu'un malade meurt dans des conditions qui s'accordent mal avec l'impression de sollicitude que le personnel s'efforce de maintenir, les autres malades, habituellement disposés à créer des difficultés au personnel, peuvent par délicatesse suspendre les hostilités et contribuer avec beau-

24. William Caudill, Frederick C. Redlich, Helen R. Gilmore et Eugène B. Brody, « Social Structure and Interaction Processes on a Psychiatric Ward », *American Journal of Orthopsychiatry*, XXII, p. 321-22.

25. Etude de l'auteur, 1953-54.

coup de tact à donner l'impression tout à fait mensongère qu'ils n'ont pas saisi la signification de ce qui est arrivé²⁶. De la même façon, au moment d'une inspection, dans une école, dans une caserne, dans un hôpital ou à la maison, le public est capable de se comporter de façon irréprochable afin que les acteurs que l'on inspecte puissent donner un spectacle exemplaire. Dans ces moments-là, les contours de l'équipe tendent à se modifier légèrement et provisoirement, de façon à ce que les acteurs et le public devenus complices puissent faire front devant l'inspecteur, le général, le directeur ou l'invité. Mentionnons un dernier exemple de tact dans la façon de traiter l'acteur. Lorsqu'on sait que l'acteur est un débutant, et qu'il est par conséquent plus exposé que les autres à des erreurs gênantes, le public lui accorde souvent un surcroît de considération et s'abstient de lui attirer les ennuis qu'il pourrait autrement lui créer.

Ce qui motive le public à agir avec tact, c'est l'identification immédiate avec les acteurs, ou bien le désir d'éviter une scène, ou encore le désir de gagner les bonnes grâces des acteurs afin d'en tirer profit. Cette dernière explication est peut-être la meilleure. Certaines prostituées qui ont beaucoup de succès sont, semble-t-il, des femmes qui savent manifester une vive satisfaction devant la représentation de leurs clients ; elles démontrent ainsi que d'un point de vue dramaturgique les fiancées et les épouses ne sont pas les seuls représentants de leur sexe qui soient contraintes de s'adonner aux formes supérieures de la prostitution :

« Mary Lee dit qu'elle ne fait rien de plus pour Mr. Blakesee que pour les autres clients riches. « Je fais ce que je sais qu'ils désirent : que je fasse semblant d'être gaga devant eux. Parfois ils se comportent comme des petits garçons qui s'amuse. Mr. Blakesee fait toujours ça. Il joue à l'homme des cavernes. Il vient chez moi, il m'enlève dans ses bras et me serre jusqu'à ce qu'il pense m'avoir fait perdre le souffle. C'est à mourir de rire. Après qu'il a fini de me faire l'amour, je dois lui dire : « Chéri, tu m'as rendue si heureuse que je ne peux pas m'empêcher de pleurer. » On ne croirait jamais qu'un adulte puisse jouer à de tels jeux. Pourtant, c'est ce qu'il fait. Et pas seulement lui. La plupart des clients riches. » Mary Lee est tellement convaincue que ce qu'elle a de meilleur

26. Voir H. Taxel, *op. cit.*, p. 118. Quand deux équipes connaissent un fait gênant, que chacune d'elles sait que l'autre connaît le fait et que néanmoins aucune des deux ne reconnaît ouvertement être au courant, on est en présence d'un exemple de ce que Robert Dubin a appelé des « fictions organisationnelles ». Voir R. Dubin, *op. cit.*, p. 341-45.

LA PRÉSENTATION DE SOI

à offrir à ses clients riches, c'est son aptitude à agir avec naturel, qu'elle s'est récemment fait opérer pour devenir stérile. Elle considère cela comme un bon placement dans sa carrière²⁷. »

Mais, là encore, on déborde le cadre de cette analyse : en effet, ces manifestations de tact de la part du public peuvent devenir plus compliquées que la représentation même à laquelle elles répondent.

Encore une remarque pour conclure. Chaque fois que le public fait preuve de tact, les acteurs ont la possibilité d'apprendre qu'ils sont protégés par ce tact. Et le public, à son tour, peut apprendre que les acteurs se savent protégés par le tact. Par conséquent, les acteurs ont à nouveau la possibilité d'apprendre que le public sait qu'ils se savent protégés. Lorsque de telles situations se présentent, il peut arriver un moment dans la représentation où la séparation des équipes prend fin et se trouve momentanément remplacée par un échange de regards dans lequel chaque équipe avoue à l'autre son niveau d'information. A ces moments-là, la structure dramaturgique tout entière de l'interaction sociale se trouve soudainement mise à nu et la ligne de démarcation qui sépare les équipes disparaît provisoirement. Que cette vision intime des choses provoque la honte ou le rire, les équipes sont capables de reprendre rapidement leur physionomie habituelle.

LE TACT CONCERNANT LE TACT

On a vu que le public contribue de façon importante à soutenir un spectacle en faisant preuve de tact ou en mettant en œuvre des techniques de protection au bénéfice des acteurs. Si le public veut faire preuve de tact à l'égard de l'acteur, celui-ci doit agir de façon à créer des conditions telles qu'il puisse recevoir cette aide, ce qui demande de la circonspection et une discipline d'un genre un peu particulier. Par exemple, on a vu que des personnes extérieures à une interaction peuvent, quand elles ont du tact, montrer qu'elles se désintéressent d'une conversation qu'elles ont la possibilité matérielle d'écouter. Dans le dessein de faciliter ces témoignages de tact, les participants qui considèrent comme matériellement possible d'être écoutés peuvent exclure de leur

27. J.M. Murtagh and S. Harris, *op. cit.*, p. 165. Voir aussi p. 161-67.

conversation et de leur activité tout ce qui pourrait mettre cette délicatesse à l'épreuve, tout en y laissant subsister assez d'informations à demi confidentielles pour montrer qu'ils ne se défient pas de la retraite apparente opérée par les personnes étrangères. De même, si une secrétaire veut dire avec tact à un visiteur que la personne qu'il désire voir est absente, il est de bon ton que le visiteur s'écarte du téléphone intérieur afin de ne pas entendre ce que dit à la secrétaire la personne qui est censée ne pas être là pour lui répondre.

En conclusion, on aimerait mentionner deux stratégies générales concernant le tact relatif au tact. Tout d'abord, l'acteur doit être sensible aux allusions et être capable de comprendre à demi-mot, car c'est par l'intermédiaire d'allusions que le public peut l'avertir que son spectacle est inacceptable et qu'il ferait mieux de le modifier rapidement s'il veut préserver la situation. Ensuite, si l'acteur veut travestir les faits dans un sens déterminé il doit le faire conformément aux usages de la représentation frauduleuse ; il ne doit pas se mettre dans une situation d'où même les excuses les plus plates et le public le plus accommodant ne sauraient le tirer. Il est recommandé à l'acteur qui énonce une contre-vérité de garder un soupçon d'ironie dans la voix afin de pouvoir dénier tout sérieux à ses affirmations et déclarer s'il venait à être confondu qu'il ne faisait que plaisanter. Il est également recommandé à l'acteur qui travestit son apparence physique de recourir à un procédé qui permet d'invoquer une excuse valable. Par exemple, on excuse plus ou moins volontiers les hommes chauves qui gardent leur chapeau à l'intérieur comme à l'extérieur, puisqu'il est possible qu'ils soient enrhumés, ou qu'ils aient tout simplement oublié d'ôter leur chapeau, ou encore que la pluie se mette à tomber à l'improviste ; en revanche, celui qui porte un faux toupet n'a souvent aucune excuse et le public n'a aucun prétexte à l'excuser. On voit que la notion d'imposteur, déjà mentionnée, peut s'entendre, en un sens, comme désignant une personne qui met le public dans l'impossibilité de faire preuve de tact à l'égard d'une représentation frauduleuse.

En dépit de toutes ces techniques de maîtrise des impressions utilisées par les acteurs et par le public, des incidents se produisent malgré tout et il arrive que l'on donne par inadvertance au public la possibilité d'entrevoir ce qui se passe dans la coulisse. Quand un incident de ce genre se produit, les membres du public en tirent parfois un important enseignement, plus important pour eux que le plaisir agressif de découvrir les secrets inavouables de quelqu'un, ou ses secrets stratégiques, ou ses secrets d'initié, ou les secrets qu'il a reçus

en confidence. Les membres du public peuvent en effet y découvrir le témoignage d'une égalité fondamentale généralement bien cachée. Que le personnage représenté soit sérieux ou frivole, de condition élevée ou modeste, on perçoit alors l'acteur qui assume ce personnage pour ce qu'il est profondément : un comédien solitaire tourmenté par le souci de sa représentation. Derrière beaucoup de masques et de personnages, chaque acteur tend à prendre une physionomie sincère, dépouillée de tous ses ornements sociaux, la physionomie de quelqu'un qui est absorbé, personnellement engagé, dans une tâche difficile et mensongère. Simone de Beauvoir en donne une illustration.

« Malgré toute sa prudence, elle est victime d'accidents : une goutte de vin tombe sur sa robe, une cigarette la brûle ; alors disparaît la créature de luxe et de fête qui se pavanait en souriant dans le salon ; elle prend le visage sérieux et dur de la ménagère ; on découvre soudain que sa toilette n'était pas une gerbe, un feu d'artifice, une splendeur gratuite et périssable destinée à illuminer généreusement un instant. C'est une richesse, un capital, un placement ; elle a coûté des sacrifices ; sa perte est un désastre irréparable. Taches, accrocs, robes manquées, indéfrisables ratées, sont des catastrophes encore plus graves qu'un rôti brûlé ou un vase brisé ; car la coquette ne s'est pas seulement aliénée dans les choses, elle s'est voulue chose et c'est sans intermédiaire qu'elle se sent en danger dans le monde. Les rapports qu'elle soutient avec couturière et modiste, ses impatiences, ses exigences manifestent son esprit de sérieux et son insécurité²⁸. »

Sachant que ses différents publics sont susceptibles d'avoir de mauvaises impressions, l'acteur peut finir par avoir honte d'un comportement honnête et bien intentionné simplement parce que le contexte de sa représentation engendre des impressions défavorables, mais sans fondement. En éprouvant cette honte injustifiée, il peut croire que ce sentiment est apparent ; en croyant que son sentiment est apparent, il peut croire que cette apparence vient justifier les conclusions inexactes qu'on formule à son sujet. Il peut alors aggraver la précarité de sa position en s'engageant précisément dans les manœuvres défensives auxquelles il aurait recours s'il était réellement coupable. Dans cette perspective, il est possible à chacun de devenir par instants, à ses propres yeux, la pire personne qu'il puisse imaginer que les autres s'imaginent qu'il est. Arrivé au point de maintenir, devant les autres, un spectacle auquel lui-même ne croit pas, l'acteur peut finir par se sentir en quelque sorte

28. S. de Beauvoir, *op. cit.*, p. 353.

étranger à lui-même et par éprouver une espèce de défiance particulière envers les autres. Comme l'a dit une collégienne américaine,

« Parfois, je joue à l'idiote avec mes flirts, mais ça laisse un mauvais goût. Les émotions que j'en retire sont compliquées. Une partie de moi-même prend plaisir à rouler le garçon, qui ne se doute de rien. Mais à ce sentiment de supériorité sur lui se mêle un sentiment de culpabilité pour mon hypocrisie. J'éprouve un certain mépris pour mon flirt parce qu'il se laisse prendre à ma technique, ou bien, si j'aime le garçon, j'éprouve une espèce de condescendance maternelle. Par moments, je le déteste ! Pourquoi ne m'est-il pas supérieur dans tous les domaines où un homme devrait exceller ? Ainsi je pourrais être moi-même. Qu'est-ce que je fais ici, avec lui, de toute façon ? Des bonnes œuvres ? Mais, le côté comique de la situation, c'est que le garçon, je crois, n'est pas toujours sans soupçons. Il peut sentir intuitivement la vérité et devenir moins commode à manœuvrer : « Que faut-il en penser ? Est-ce qu'elle est en train de se moquer de moi ou bien est-ce qu'elle m'admire pour de bon ? A-t-elle été réellement impressionnée par mon petit laïus ou bien est-ce qu'elle fait seulement semblant de ne rien connaître à la politique ? » Et, une ou deux fois, j'ai senti que c'était lui qui se moquait de moi ; le garçon percevait mes finasseries à jour et me méprisait un peu de m'abaisser à ces petits jeux ²⁹. »

Problèmes communs de mise en scène ; souci de savoir comment les choses apparaissent ; sentiments de honte justifiés et injustifiés ; attitude ambivalente envers soi-même et envers le public ; ce sont là quelques-uns des aspects dramaturgiques de la condition humaine.

29. M. Komarovsky, *op. cit.*, p. 188.

chapitre 7

conclusion

LE SCHÉMA CONCEPTUEL



Une organisation sociale est un lieu entouré de barrières s'opposant en permanence à la perception, dans lequel se déroule une activité régulière d'un type déterminé. On a vu qu'il est possible d'étudier avec profit toute organisation sociale du point de vue de la maîtrise des impressions. A l'intérieur d'une organisation sociale, on trouve une équipe d'acteurs qui coopèrent pour présenter à un public une définition donnée de la situation. Cette définition englobe une certaine idée de l'équipe et du public ainsi que des hypothèses relatives au climat que les règles de politesse et la bienséance doivent maintenir. On constate souvent une division en région postérieure, où l'on prépare la représentation d'une routine, et en région antérieure, où l'on donne la représentation. L'accès à ces régions est contrôlé en vue d'empêcher le public de regarder dans les coulisses et d'empêcher les personnes extérieures à l'interaction de s'introduire dans une représentation qui ne les concerne pas. On constate également que les membres de l'équipe entretiennent des rapports de familiarité, qu'ils sont capables de faire preuve de solidarité et qu'ils partagent et cachent les secrets qui pourraient trahir le spectacle. Les acteurs et le public s'accordent tacitement pour agir comme s'il existait entre eux un certain degré d'opposition et un certain degré d'accord. Généralement, mais pas toujours, on cherche à masquer les désaccords sous un accord de surface. Le consensus temporaire qui en résulte tend à entrer en contradiction avec les attitudes à l'égard du public que les acteurs expriment en son absence et en contradiction avec la communication étrangère au rôle soigneusement contrôlée que les acteurs établissent en présence du public. On constate que des

rôles contradictoires se développent : certains individus qui se présentent comme membres de l'équipe ou du public ou encore comme des personnes extérieures, se procurent une information relative à la représentation et établissent avec l'équipe des relations cachées qui compliquent le problème de la mise en scène. Parfois, des ruptures se produisent à cause de maladresses, de faux pas, de scènes qui discréditent ou contredisent la définition de la situation. La mythologie de l'équipe insiste sur ces ruptures. Qu'il s'agisse des acteurs, du public ou des personnes extérieures, tous utilisent des techniques visant à sauvegarder le spectacle, que ce soit en évitant les risques de rupture, ou bien en remédiant aux ruptures qu'on n'a pu éviter, ou bien encore en donnant aux autres la possibilité de le faire. Pour s'assurer que ces techniques seront utilisées, l'équipe tend à choisir des membres loyaux, disciplinés et circonspects, ainsi qu'un public faisant preuve de tact.

Ces différents facteurs et éléments constituent le schéma caractéristique de la plupart des interactions sociales qui se produisent dans des décors naturels à l'intérieur de la société anglo-américaine. Ce schéma est formel et abstrait en ce sens qu'il peut s'appliquer à n'importe quelle organisation sociale ; toutefois, il ne constitue pas simplement un procédé de classification statique, mais rend compte aussi des problèmes dynamiques soulevés par le désir de soutenir, devant les autres, une certaine définition de la situation.

LE CONTEXTE DE L'ANALYSE

Traitant des organisations sociales en tant que systèmes relativement clos, on a fait l'hypothèse que la relation d'une organisation à d'autres organisations constitue en soi un objet d'étude et relève d'un domaine différent — celui de l'intégration institutionnelle. Il conviendrait maintenant d'essayer de replacer la perspective adoptée ici dans l'ensemble des perspectives qui sont utilisées couramment de façon implicite ou explicite, pour étudier des organisations sociales en tant que système clos. A titre d'essai, on peut indiquer quatre de ces perspectives.

On peut considérer une organisation d'un point de vue « technique », en fonction de son efficacité et de son inefficacité en tant que système explicitement organisé en vue d'atteindre des objectifs préalablement définis. On peut aussi considérer une organisation d'un point de vue « politique »,

en fonction des actions que chaque participant (ou catégorie de participants) peut exiger des autres, en fonction également des différents types de sanctions ou de gratifications disponibles pour faire respecter ces exigences, et en fonction des différents moyens de *social control* qui règlent l'exercice de ce pouvoir et l'usage de ces sanctions. On peut encore considérer une organisation d'un point de vue « structural », en fonction de la différenciation horizontale et de la hiérarchisation des statuts, et en fonction des types de rapports sociaux qui relient entre elles les différentes catégories ainsi constituées. On peut enfin considérer une organisation d'un point de vue « culturel », en fonction des valeurs morales qui influencent son activité et qui peuvent être des valeurs relatives aux modes, aux usages, aux goûts, à la politesse et à la bienséance, aux fins dernières et au choix des moyens, etc. On remarquera que tous les faits que l'on peut établir à propos d'une organisation relèvent simultanément des quatre perspectives, mais que l'adoption d'une perspective particulière entraîne une hiérarchisation différente des faits.

L'approche dramaturgique peut constituer, semble-t-il, une cinquième perspective qui vient s'ajouter aux précédentes¹. On peut utiliser la perspective dramaturgique, ainsi qu'on l'a fait pour les autres perspectives, comme un ultime procédé d'analyse propre à imposer, en dernier recours, un ordre dans les faits. On serait ainsi amené à décrire les techniques de maîtrise des impressions qui sont utilisées dans une organisation donnée, les principaux problèmes que pose dans l'organisation la maîtrise des impressions, ainsi que la nature et les rapports des différentes équipes de représentation qui y agissent. Mais, comme on l'a observé à propos des autres perspectives, ici encore les faits qui relèvent spécifiquement d'une perspective — à savoir de la maîtrise des impressions — jouent un rôle dans les problèmes qui intéressent toutes les autres perspectives. On illustrera brièvement ce propos.

La perspective technique et la perspective dramaturgique sont peut-être celles qui interfèrent le plus nettement du point de vue des normes de travail. Dans les deux perspectives, un ensemble de personnes doit tester les caractéristiques et les qualités cachées des travaux d'un autre ensemble de personnes, qui, pour sa part, cherche à donner l'impression que son tra-

1. Comparer avec la position prise par Oswald Hall en ce qui concerne les perspectives possibles pour l'étude des systèmes clos, dans *Methods and Techniques of Research in Human Relations*, avril, 1952, exposée dans E.C. Hughes *et al.*, *Cases on Field Work*, à paraître.

vail réalise ces attributs cachés. Quant aux perspectives politique et dramaturgique, elles interfèrent nettement au niveau des aptitudes d'un individu à diriger l'activité d'un autre individu. Un individu qui vise à diriger les autres constate souvent qu'il est utile de leur cacher des secrets stratégiques. De plus, s'il tend à diriger l'activité des autres par les moyens de l'exemple, de l'explication, de la persuasion, de la négociation, de la manipulation, de l'autorité, de la menace, de la punition, ou de la contrainte, encore faut-il qu'il puisse, indépendamment du pouvoir dont il dispose, exprimer effectivement ce qu'il veut qu'on fasse, ce qu'il est disposé à faire pour que cela se fasse et ce qu'il fera si cela ne se fait pas. Tout pouvoir doit être assorti des moyens effectifs d'en faire la démonstration, et entraîne des effets différents selon l'allure dramatique qu'on lui confère. Il est évident que la simple capacité de communiquer une définition de la situation peut ne pas être d'une grande utilité si l'on n'est pas en mesure de donner l'exemple, de mener une négociation, d'infliger une punition, etc. C'est ainsi que la forme la plus objective de pouvoir à l'état brut, c'est-à-dire la contrainte physique, n'est souvent ni objective ni brute, mais a plutôt une fonction de démonstration visant à persuader le public ; c'est souvent un moyen de communication plutôt qu'un simple moyen d'action. C'est sous le rapport de la distance sociale que les perspectives structurale et dramaturgique semblent coïncider le plus nettement. L'image qu'un groupe doté d'un certain statut est capable de maintenir aux yeux d'un public constitué de groupes dotés d'un autre statut dépend de l'aptitude des acteurs à limiter la communication avec le public. Quant aux perspectives culturelle et dramaturgique, elles interfèrent le plus nettement du point de vue du maintien des normes morales. Les valeurs culturelles d'une organisation définissent dans les moindres détails ce que les participants doivent penser sur un grand nombre de sujets et instaurent par-là même un système d'apparences qu'ils doivent maintenir, qu'ils aient ou non un sentiment réel en deçà de ces apparences.

PERSONNALITÉ, INTERACTION, SOCIÉTÉ

Au cours des dernières années, il y a eu des tentatives très poussées pour rassembler en un même cadre théorique les concepts et les conclusions provenant de trois secteurs diffé-

rents de la recherche : la personnalité, l'interaction sociale et la société. Je voudrais ajouter ici quelques remarques à ces travaux interdisciplinaires.

Quand une personne se présente aux autres, elle projette, en partie sciemment et en partie involontairement, une définition de la situation dont l'idée qu'elle se fait d'elle-même constitue un élément important. Lorsque survient un événement dont l'expression est incompatible avec l'impression produite, il en découle d'importantes conséquences qui se manifestent simultanément à trois niveaux différents de la réalité sociale correspondant, chacun, à un point de vue différent et à un ordre de réalité différent.

Tout d'abord, l'interaction sociale, considérée ici comme un dialogue entre deux équipes, peut s'interrompre dans la gêne et la confusion ; la situation perd alors sa définition, les positions adoptées jusque-là deviennent insoutenables, et les participants se retrouvent dépourvus de tout plan d'action. Les participants se rendent généralement compte qu'il y a une fausse note dans la situation ; ils se sentent embarrassés, désarmés, et perdent littéralement contenance. En d'autres termes, le système social en miniature, créé et maintenu par le déroulement régulier de l'interaction, se désorganise. Telles sont les conséquences que la rupture entraîne du point de vue de l'interaction sociale.

Mais, outre cette désorganisation de l'action dans l'immédiat, les ruptures de représentation peuvent avoir des conséquences à plus longue portée. Les publics ont tendance à considérer le personnage projeté par l'acteur au cours d'une représentation ordinaire comme un représentant autorisé de son groupe de collègues, de son équipe et de son organisation sociale. Ils considèrent également une représentation particulière d'un acteur comme une preuve de son aptitude à jouer son rôle et à le jouer à nouveau dans chacune des occasions qui le sollicitent. Chaque fois que l'acteur joue son rôle, il engage ces ensembles sociaux plus vastes que sont les équipes, les organisations, etc. Chaque nouvelle représentation, donne lieu à une nouvelle mise à l'épreuve de la légitimité de ces ensembles et à une remise en question de leur réputation. Les ensembles sociaux se trouvent tout spécialement impliqués dans certaines représentations. Par exemple, quand un chirurgien et son infirmière détournent tous deux leur attention de la table d'opération et que le malade anesthésié tombe accidentellement de la table et se tue, non seulement l'opération s'interrompt d'une façon gênante, mais la réputation du médecin, en tant que médecin et en tant qu'homme, et aussi la réputation de l'hôpital peuvent s'en trouver compromises.

Telles sont les conséquences que les ruptures peuvent entraîner du point de vue de la structure sociale.

Enfin, l'acteur est souvent profondément impliqué dans un rôle, une organisation, et un groupe déterminé auxquels il s'identifie ; il se perçoit lui-même comme quelqu'un à qui l'on peut faire confiance, qui ne provoque pas de rupture dans l'interaction ou qui ne déçoit pas les ensembles sociaux qui comptent sur la réussite de cette interaction. C'est pourquoi, lorsqu'une rupture se produit, il arrive qu'elle détruise l'image de soi autour de laquelle la personnalité de l'acteur s'est édifiée. Telles sont les conséquences que les ruptures peuvent entraîner du point de vue de la personnalité de l'acteur.

Les ruptures de représentation ont donc des conséquences à trois niveaux différents : celui de la personnalité, celui de l'interaction, et celui de la structure sociale. Bien que le risque de rupture et que l'importance sociale de ces ruptures éventuelles varient considérablement d'une interaction à une autre, il semble cependant qu'il n'existe pas d'interaction dans laquelle les participants ne courent pas un risque sérieux de se trouver légèrement embarrassés, ou au contraire un léger risque de se trouver sérieusement humiliés. De plus, dans la mesure où les acteurs s'efforcent d'éviter les ruptures ou de corriger celles qu'ils ne peuvent éviter, leurs efforts ont eux aussi des conséquences simultanées aux trois niveaux mentionnés. On a donc ici un moyen simple d'articuler trois objets d'analyse et trois perspectives à partir desquelles peut être appréhendée la vie sociale.

L'ÉTUDE COMPARATIVE

On a parfois eu recours ici à des illustrations empruntées à d'autres sociétés que la société anglo-américaine. Il ne faudrait pas pour autant en déduire que le schéma d'analyse présenté ici est indépendant de la culture ou qu'on peut l'appliquer, dans les sociétés non occidentales, aux mêmes secteurs de la vie sociale que dans la nôtre. Nous autres Occidentaux menons une vie sociale en vase clos. Nous avons fait spécialité des décors installés en permanence d'où les étrangers sont exclus et où l'acteur jouit d'une intimité qui lui permet de se préparer au spectacle. Une fois une représentation commencée, nous avons tendance à la poursuivre jusqu'au bout et nous sommes sensibles aux fausses notes qui peuvent se produire pendant son déroulement. Si nous sommes surpris à

donner une représentation frauduleuse, nous nous sentons profondément humiliés. Nos règles dramaturgiques propres et notre façon de conduire l'action ne doivent pas nous entraîner à négliger les aspects de l'existence qui, dans d'autres sociétés, obéissent apparemment à d'autres règles. Les récits des voyageurs occidentaux abondent en exemples de situations qui ont choqué ou surpris leur sens dramaturgique et, si l'on veut étendre l'analyse aux autres cultures, il faut examiner ces exemples au même titre que les exemples plus favorables. Il faut consentir à voir qu'en Chine, alors que les comportements et le cadre peuvent s'accorder merveilleusement dans un salon de thé privé, on peut servir, en revanche, des plats très raffinés dans des restaurants extrêmement modestes, et des boutiques qui ressemblent à des bouges occupés par des employés hargneux, impolis, peuvent cacher dans leurs recoins, enveloppés dans un vieux papier d'emballage, des coupons de soie d'une merveilleuse finesse². Et il ne faut pas s'étonner de lire les propos suivants sur des gens réputés pour leur soin à ne pas s'humilier mutuellement :

« Les Chinois ne sont pas convaincus comme nous du caractère privé du foyer familial. Peu leur importe que les personnes qui s'y intéressent puissent voir tous les détails de leur vie quotidienne. Comment ils vivent, ce qu'ils mangent, et même ces querelles de famille que nous essayons d'étouffer et de cacher au public, ce sont là des choses qui semblent être propriété commune et non pas appartenir exclusivement à la famille concernée³. »

De même, il ne faut pas être surpris de voir que, dans les sociétés qui ont adopté des systèmes de statuts inégalitaires et des orientations religieuses prononcées, les individus prennent parfois l'ensemble du drame social moins au sérieux que nous, et transgressent les barrières sociales par des signes rapides qui donnent à l'homme caché derrière le masque plus d'importance que nous ne l'estimerions permis.

De plus, il convient d'être très prudents quand nous essayons de caractériser notre propre société comme un tout uniforme en ce qui concerne les techniques dramaturgiques. Par exemple, dans les relations habituelles entre la direction et le personnel d'une entreprise, une équipe peut se rendre à une séance de discussion avec l'équipe adverse en sachant d'avance qu'il sera peut-être nécessaire de faire semblant de quitter la salle avec un air de dignité offensée. Les équipes de diplomates sont parfois obligées de donner un spectacle iden-

2. J. Macgowan, *op. cit.*, p. 178-79.

3. *Ibid.*, pp. 180-81.

tique. En d'autres termes, alors que dans notre société les équipes sont habituellement tenues de dissimuler leur fureur derrière un consensus temporaire, en certaines circonstances, néanmoins, les équipes sont obligées de substituer au spectacle d'une opposition mesurée une démonstration éclatante de sentiments indignés. De la même façon, en certaines occasions, les gens se croient, bon gré mal gré, obligés de saborder une interaction afin de préserver leur honneur et de sauver la face. Il serait par conséquent plus prudent de commencer par les ensembles sociaux les plus petits, par des organisations sociales, ou par des statuts déterminés, et d'éclairer les comparaisons et les changements en procédant modestement par la méthode de l'histoire de cas. Par exemple, on peut se procurer les renseignements suivants sur les spectacles que les hommes d'affaires sont légalement autorisés à donner :

« Le dernier demi-siècle a vu un changement important dans l'attitude des tribunaux en ce qui concerne la question de l'abus de confiance. Les arrêts plus anciens, sous l'influence de la règle *Caveat emptor* * alors en vigueur, insistaient fortement sur le « devoir » du plaignant de se protéger lui-même et de ne pas se fier à son adversaire, et ils faisaient valoir que le plaignant n'avait pas le droit de faire confiance fût-ce à d'authentiques affirmations de fait de la part de la personne avec qui il était en rapport d'affaires. On postulait qu'on pouvait s'attendre à ce que chacun trompât autrui dans une affaire s'il en avait les moyens, et que seul un imbécile s'attendait à rencontrer des gens spontanément honnêtes. Par conséquent, le plaignant n'avait qu'à se livrer à une enquête suffisante et se faire une opinion. La reconnaissance d'une nouvelle norme dans la morale des affaires, exigeant pour le moins que l'on formule des affirmations de fait scrupuleuses et sincères et que dans beaucoup de cas on en garantisse la véracité, a introduit un changement de point de vue presque radical. On estime aujourd'hui qu'en ce qui concerne les assertions de fait relatives à la quantité ou à la qualité du terrain ou des marchandises vendus, à la situation financière des sociétés de commerce, et autres facteurs semblables déterminant les transactions commerciales, on peut s'y fier légitimement sans enquête préalable, non seulement là où cette enquête serait ennuyeuse et difficile, comme c'est le cas lorsque le terrain vendu se trouve très loin, mais également là où l'on pourrait sans grand effort, avec les moyens qu'on a sous la main, mettre en évidence l'inexactitude des faits présentés⁴. »

Si la sincérité tend peut-être à augmenter dans les relations d'affaires, il n'en va pas de même dans les relations matrimoniales comme en témoigne le fait que les conseillers conjugaux sont de plus en plus nombreux à penser qu'une

* En latin, « Que l'acheteur prenne garde ».

4. W.L. Prosser, *op. cit.*, p. 749-50.

personne ne doit pas se croire obligée de parler à son époux ou épouse des « aventures » sentimentales qui ont précédé le mariage, car ces aveux ne feraient que provoquer d'inutiles tensions. On sait par exemple que, jusqu'aux environs de 1830, les *pubs* anglais offraient aux ouvriers un décor de coulisses peu différent de leurs propres cuisines, et qu'après cette date l'apparition brusque du débit de boisson à dorures et à glaces (*gin-palace*) fournit à une clientèle demeurée à peu près la même un décor de région antérieure dont l'élégance dépassait tout ce qu'elle pouvait imaginer auparavant⁵. On a conservé des témoignages sur l'histoire sociale de certaines villes américaines ; ils montrent que les façades domestiques et professionnelles de la haute société locale ont commencé, à une époque récente, à perdre de leur raffinement. A l'inverse, on dispose de certaines données qui montrent le souci de plus en plus grand des organisations syndicales de soigner le décor qu'elles utilisent⁶, et la tendance croissante à « meubler » ce décor avec des experts dotés d'une formation universitaire dont la présence confère à l'organisation une atmosphère d'intellectualité et de respectabilité⁷. On peut suivre les modifications intervenues dans la disposition des installations de certaines entreprises commerciales et industrielles, et montrer l'importance croissante prise par la façade, tant en ce qui concerne l'aspect extérieur du bâtiment directorial qu'en ce qui concerne les salles de conférence, les salles de réception et les salles d'attente. On peut suivre comment, dans une communauté paysanne déterminée, l'étable, qui servait autrefois de coulisses pour la cuisine et à laquelle on accédait par une petite porte près du fourneau, a été ensuite éloignée à une certaine distance de la maison, et comment la maison elle-même, autrefois placée au beau milieu du jardin, à proximité du matériel agricole, des tas d'ordures, et du bétail, s'est ouverte, si l'on peut dire, aux relations publiques, avec une cour sur le devant, protégée par une clôture et maintenue dans un état de propreté satisfaisant, présentant ainsi à la communauté son côté le mieux apprêté, tandis que les détritres étaient répandus au hasard dans les régions postérieures dépourvues de clôtures. Comme l'étable attenante disparaît et que l'arrière-cuisine elle-même commence à devenir moins

5. M. Gorham and H. Dunnett, *Inside the Pub*, Londres, The Architectural Press, 1950, p. 23-24.

6. Voir, par exemple, F. Hunter, *op. cit.*, p. 19.

7. Voir H. Wilensky, *op. cit.*, chap. IV, pour la discussion de la fonction de « trompe-l'œil » remplie par les experts. En ce qui concerne la description de la tendance correspondante dans les milieux d'affaires, voir D. Riesman, *op. cit.*, p. 138-39.

fréquente, on peut observer dans un nombre de plus en plus grand de logements que la cuisine, qui possédait autrefois ses propres régions postérieures, tend à devenir aujourd'hui la région la moins présentable de la maison tout en devenant en même temps de plus en plus présentable. On peut aussi retracer l'évolution sociale par laquelle des usines, des navires, des restaurants et des familles ont tendu à nettoyer leurs coulisses au point d'être, comme les moines, les communistes, ou les *aldermen* * allemands, toujours sur leurs gardes afin qu'il n'y ait aucune faille dans leur façade, tandis que dans le même temps les membres du public devenaient si fascinés par les dessous de la vie sociale qu'ils allaient explorer les endroits qu'on avait nettoyés à leur intention. Le fait de payer pour assister aux répétitions d'un orchestre symphonique n'en est qu'un des exemples les plus récents. On peut observer ce que Everett C. Hughes appelle la mobilité collective, grâce à laquelle les personnes titulaires d'un certain statut essaient de modifier la définition des tâches qui leur sont confiées, de telle sorte qu'elles ne soient obligées d'accomplir aucune action incompatible du point de vue expressif avec l'image de leur moi qu'elles s'efforcent d'instaurer. Et on peut observer un processus analogue, qu'on pourrait appeler « création de rôle », par lequel, à l'intérieur d'une organisation sociale déterminée, un membre essaie non pas tant d'atteindre une position supérieure déjà existante que de créer pour lui-même une position nouvelle, comportant des devoirs qui expriment de façon adéquate les attributs qui lui conviennent. On peut examiner aussi le processus de spécialisation qui est responsable du fait que beaucoup d'acteurs utilisent durant la journée des décors à usage collectif très élaborés, mais acceptent de dormir la nuit dans un simple box de dortoir. On peut étudier le développement de façades très importantes, par exemple les équipements complexes des laboratoires où la prédominance du verre, de l'acier inoxydable, de gants de caoutchouc, de carreaux de céramique et de blouses blanches tend à fournir à un nombre toujours plus élevé de personnes occupées à des tâches malpropres un moyen personnel de purification. Si l'on se base sur le fait que, dans les organisations autoritaires, les équipes sont habituellement contraintes de maintenir une propreté et un ordre méticuleux dans le décor où d'autres équipes vont jouer, on peut noter, dans des organisations telles que les hôpitaux, les bases aériennes, et les familles nombreuses, un assouplissement progressif de la rigueur apportée au soin des décors. Enfin, on peut suivre l'apparition et la diffusion du

* Magistrats municipaux.

jazz et des modèles culturels de la Côte Ouest, qui font passer dans le langage courant un ensemble de termes empruntés au monde du spectacle *, qui fournissent aux individus un langage leur permettant d'entretenir un rapport quasi professionnel avec les aspects techniques des représentations quotidiennes.

LE RÔLE DE L'EXPRESSION : COMMUNIQUER DES IMPRESSIONS DU MOI.

On nous permettra peut-être une remarque d'ordre moral pour finir. Dans cet exposé, on a considéré la composante expressive de la vie sociale comme une source d'impressions données à autrui ou éprouvées par autrui. On a considéré l'impression, à son tour, comme une source d'information concernant des faits non immédiatement apparents et comme un moyen pour les sujets récepteurs d'ajuster la réponse adressée à l'informateur sans avoir à attendre que ses actions aient entraîné toutes les conséquences qu'on peut leur imaginer. On a donc considéré l'expression en fonction du rôle de communication qu'elle remplit durant une interaction sociale et non pas, par exemple, en fonction du moyen de résolution ou de réduction des tensions qu'elle pourrait constituer pour celui qui s'exprime⁸.

Il semble qu'il y ait une dialectique fondamentale à la base de toute interaction sociale. Quand un individu est placé en présence des autres, il cherche à identifier les données fondamentales de la situation. S'il possédait cette information, il pourrait savoir ce qui va se passer et en tenir compte et il pourrait ainsi donner aux autres ce qu'il leur doit dans la limite de ses intérêts personnels bien compris. Pour opérer le décryptage complet de la situation, il lui serait indispensable de connaître toutes les données sociales utiles concernant ses partenaires, ainsi que l'issue réelle ou le produit final de leur activité pendant l'interaction, et que leurs sentiments les plus intimes à son propre égard. On ne se procure que rarement une information intégrale de cette nature. Faute de cette information, l'acteur a tendance à utiliser des substituts — répliques, signes, allusions, gestes expres-

* *bit, goof, scene, drag, dig.*

8. La question a été récemment traitée sous cet angle dans : Talcott Parsons, Robert F. Bales and Edward A. Shils, *Working Papers in the Theory of Action* (Glencoe, III. : The Free Press, 1953) ; chap. II, *The Theory of Symbolism in Relation to action.*

sifs, symboles de statut, etc. — comme moyens de prévision. En bref, puisque la réalité qui intéresse l'acteur n'est pas immédiatement perceptible, celui-ci en est réduit à se fier aux apparences. Et paradoxalement, plus la réalité qui échappe à la perception a d'importance pour l'acteur, plus il doit accorder d'attention aux apparences.

On a tendance à traiter les autres d'après l'impression qu'ils donnent, dans l'instant, de leur passé et de leur avenir. C'est ici que l'on passe du plan de la communication à celui de la signification morale des comportements. Les impressions données par les autres sont considérées habituellement comme autant de demandes et de promesses implicitement formulées et qui à leur tour tendent à prendre un caractère moral. Les individus pensent : « J'utilise les impressions que vous me donnez comme un moyen de vous contrôler et de contrôler votre activité, et vous n'avez pas le droit de m'induire en erreur. » Ce qu'il y a ici de particulier, c'est qu'on tend à adopter ce point de vue même si on sait que les autres n'ont pas conscience d'un grand nombre de leurs comportements expressifs et même si on se propose d'utiliser à leur détriment l'information recueillie sur eux. Sachant que les sources d'impression utilisées par l'observateur impliquent une foule de normes relatives à la politesse et à la bienséance, concernant à la fois les relations sociales et la représentation de la tâche, on voit encore une fois combien la vie quotidienne est enserrée dans un réseau de conventions morales.

Examinons maintenant comment les choses se passent du point de vue des autres. S'ils veulent se comporter courtoisement et jouer le jeu de l'acteur, ils n'accordent pas grande attention au fait que l'on se forme des impressions à leur sujet ; au contraire, ils agissent sans artifice ni tromperie, et mettent l'acteur à même de recevoir des impressions valables sur eux-mêmes et sur leurs efforts. Et, s'il leur arrive de prêter attention au fait qu'on les observe, ils ne se laissent pas excessivement influencer par cette constatation dans la mesure où ils sont satisfaits à l'idée que l'observateur reçoit une impression exacte et leur donne en conséquence ce qu'il leur doit. D'ailleurs, s'il leur fallait s'occuper d'influencer le traitement que leur accorde le partenaire — et on peut s'attendre à ce que cela se produise — ils auraient alors la possibilité de recourir à des techniques conformes aux règles de la bienséance. Il leur suffit d'orienter leur action présente de telle sorte que ses conséquences futures soient de celles qui conduiraient un observateur équitable à les traiter dans l'instant de la façon dont ils désirent être traités ; cette précaution prise, il ne leur reste qu'à se fier à la pénétration

et à l'équité de celui qui les observe. Et, de fait, les personnes observées emploient parfois ces moyens propres à influencer la manière dont l'observateur les traite. Mais il existe un autre moyen, plus rapide et plus efficace. Au lieu de laisser se former une impression de leur activité comme si elle n'en était que le produit accessoire et accidentel, les personnes observées peuvent réorienter leur cadre de référence et consacrer leurs efforts à créer les impressions désirées. Au lieu d'essayer d'atteindre certaines fins par des moyens acceptables, elles peuvent essayer de créer l'impression qu'elles atteignent certaines fins par des moyens acceptables. Il est toujours possible de manipuler l'impression que l'observateur utilise comme un substitut de la réalité parce qu'en l'absence de telle ou telle chose on peut toujours utiliser le signe de sa présence qui n'est pas la chose elle-même. La nécessité dans laquelle se trouve l'observateur de se fier à des représentations de la réalité engendre la possibilité de représentations frauduleuses. Il y a bien des catégories de personnes qui estiment qu'elles ne pourraient poursuivre leur activité, quelle qu'elle soit, si elles ne recouraient qu'à des moyens convenables pour influencer leur observateur. A un moment ou à un autre dans le cours de leur activité, elles estiment nécessaire de se liguier et de manipuler directement l'impression qu'elles donnent. Elles se transforment alors en une équipe d'acteurs et les observateurs se muent en public. Les actions qui paraissaient s'appliquer à des objets deviennent autant de signes adressés au public. Le déroulement de l'activité se dramatise.

Ainsi apparaît la dialectique fondamentale évoquée plus haut. En tant qu'acteurs, les individus cherchent à entretenir l'impression selon laquelle ils vivent conformément aux nombreuses normes qui servent à les évaluer, eux-mêmes et leurs produits. Parce que ces normes sont innombrables et partout présentes, les acteurs vivent, bien plus qu'on pourrait le croire, dans un univers moral. Mais, dans la mesure où ils sont des acteurs, ce qui préoccupe les individus, c'est moins la question morale de l'actualisation de ces normes, que la question amoral de la mise au point d'une impression propre à faire croire qu'ils sont en train d'actualiser ces normes. Leur activité soulève donc bien des questions morales, mais en tant qu'acteurs ils ne s'y intéressent pas d'un point de vue moral : ils sont, sous ce rapport, des boutiquiers de la moralité. Ils ne cessent d'être en contact étroit avec les marchandises qu'ils exposent, et leurs pensées sont imprégnées de la signification familière qu'elles revêtent ; mais il se pourrait bien que, plus ils accordent d'attention à ces marchandises, plus ils sentent qu'ils se détachent d'elles et de ceux qui y

croient suffisamment pour les acheter. Pour employer un autre langage, la nécessité et l'intérêt mêmes de sacrifier aux apparences de la moralité la plus irréprochable à laquelle doit se soumettre, dans son intérêt propre, tout individu qui veut être socialement accepté, lui imposent d'avoir une grande expérience des techniques de la mise en scène.

LA MISE EN SCÈNE ET LE MOI.

L'idée selon laquelle on procède à une présentation de son moi aux autres n'est guère originale; ce qu'il faut souligner en revanche, c'est qu'on peut analyser la structure même du moi en fonction des dispositions que l'on prend pour donner ces représentations.

On a implicitement dégagé ici deux dimensions fondamentales dans la personnalité individuelle : l'acteur, artisan infatigable des impressions d'autrui, engagé dans d'innombrables mises en scènes quotidiennes; le personnage, silhouette habituellement avantageuse, destinée à mettre en évidence l'esprit, la force et d'autres solides qualités. Les attributs d'un acteur et ceux d'un personnage sont fondamentalement de nature différente. Néanmoins, les deux catégories d'attributs tirent leur signification de la nécessité de poursuivre le spectacle.

Commençons par le personnage. Dans notre société, le personnage joué et le moi coïncident à peu près et ce moi-personnage est censé habiter le corps de son possesseur, plus précisément, la partie supérieure de son corps, enkysté comme un nodule dans la psychobiologie de la personnalité. C'est précisément dans la mesure où cette façon de voir fait implicitement partie de ce que tout le monde essaie de mettre dans sa présentation qu'elle entraîne une mauvaise analyse des représentations sociales. On a envisagé ici le moi représenté comme une sorte d'image, habituellement honorable et digne, que l'individu se trouvant en scène, dans la peau du personnage, essaie d'amener les autres à se faire de lui. Bien que l'on mette cette image en rapport avec l'individu, afin de pouvoir lui attribuer un moi, ce moi lui-même n'émane pas de son possesseur, mais de la totalité du spectacle de son activité, puisqu'il est produit par le caractère circonstanciel des événements qui permet aux spectateurs d'interpréter la situation. Un spectacle correctement mis en scène et joué conduit le public à attribuer un moi à un personnage représenté, mais cette attribution est le produit et non la cause d'un spectacle. Le moi en tant que personnage représenté n'est donc pas une réalité organique ayant une localisation

le moi
est un effet
dramatique

CONCLUSION

précise et dont le destin serait essentiellement de naître, d'évoluer et de mourir ; c'est un effet dramatique qui se dégage d'un spectacle que l'on propose et la question décisive est de savoir si on y ajoute foi ou non. En analysant le moi, on est donc amené à se désintéresser de son possesseur, de la personne à qui il profite ou coûte, parce que cette personne et son corps se bornent à servir pendant quelque temps de support à une construction collective. Les moyens de produire et d'entretenir un moi ne résident pas à l'intérieur du support, mais sont souvent fournis par les organisations sociales. Il existe une région postérieure dotée d'instruments propres à apprêter extérieurement le corps, et une région antérieure avec ses accessoires permanents. Il y a une équipe de personnes qui, par son activité sur scène et en se servant des accessoires disponibles, constitue le spectacle d'où émerge le moi du personnage représenté, et une autre équipe, le public, dont l'activité interprétative est indispensable à cette émergence. Le moi est un produit de toutes ces dispositions scéniques, et il porte les marques de cette origine dans chacune de ses parties. L'ensemble des mécanismes de production du moi n'est évidemment pas facile à manier ; parfois il tombe en panne et découvre les éléments qui le compose : contrôle de la région postérieure, complicité d'équipe, tact du public, et ainsi de suite. Mais, lorsque la machine tourne rond, les impressions en jaillissent assez vite pour donner un sentiment de réalité, la représentation se déroule correctement et le moi substantiel prêté à chaque personnage représenté semble émaner intrinsèquement de l'acteur.

Considérons maintenant l'individu en tant qu'acteur. Il détient l'aptitude à apprendre et l'exerce dans l'apprentissage d'un rôle. Il a de l'imagination et aime se laisser aller à la rêverie ; il rêve parfois, avec plaisir, qu'il donne une représentation triomphale ; d'autres fois, il rêve avec angoisse et terreur qu'il se débat frénétiquement contre des événements qui le discréditent dans une région antérieure publique. Il manifeste souvent le besoin grégaire d'avoir des équipiers et un public, auxquels il porte une attention tatillonne ; et il ressent profondément l'humiliation, ce qui le conduit à réduire au minimum les risques de scandale. Ces attributs de l'individu comme acteur ne sont pas simplement la description des effets qu'entraînent des représentations déterminées ; ils sont psychobiologiques par nature et pourtant ils semblent être l'écho intime des accidents de la mise en scène.

Encore une observation pour finir. C'est à partir du langage du théâtre qu'on a construit le schéma conceptuel utilisé ici. On a parlé d'acteurs et de publics ; de routines et de rôles ;

de représentations réussies et de représentations ratées ; de répliques, de décors et de coulisses ; de nécessités dramaturgiques. C'est peut-être le moment de reconnaître que l'exercice par lequel on a poussé à ses limites extrêmes les potentialités enfermées dans une simple analogie relevait en partie de l'artifice rhétorique. L'affirmation que le monde entier est une scène de théâtre est un lieu commun suffisamment familier aux lecteurs pour qu'ils en voient les limites et en acceptent la formulation ; ils savent en effet qu'à tout moment ils peuvent facilement se convaincre qu'il ne faut pas le prendre trop au sérieux. Une action mise en scène dans un théâtre est une illusion relativement fabriquée et c'est une illusion avouée ; à la différence de la vie ordinaire, rien de réel et d'effectif ne peut arriver aux personnages de théâtre — quoique, bien évidemment, à un autre niveau, quelque chose de réel et d'effectif puisse se produire touchant la réputation des acteurs en tant que professionnels dont le travail quotidien consiste à donner des représentations théâtrales.

C'est pourquoi il faut abandonner ici le langage et le masque du théâtre. Les échafaudages, après tout, ne servent qu'à construire d'autres choses, et on ne devrait les dresser que dans l'intention de les démolir. Cet exposé ne porte pas sur les aspects du théâtre qui s'insinuent progressivement dans la vie quotidienne. Son objet propre n'est autre que la structure des rencontres sociales — ces entités de la vie sociale qui s'engendrent chaque fois que des individus se trouvent en présence immédiate les uns des autres. Le facteur décisif dans cette structure est constitué par le maintien d'une définition unique de la situation, définition que l'on doit exprimer et dont on doit maintenir l'expression en dépit d'une foule de ruptures possibles.

Un personnage représenté dans un théâtre n'est pas réel, mais son action n'a pas non plus le même type de conséquences réelles que le personnage fabriqué de toutes pièces par un escroc ; la mise en scène *réussie* de ces deux types de figures fictives implique l'usage de techniques *réelles* — les techniques au moyen desquelles les gens maintiennent ordinairement leurs positions sociales réelles dans la vie quotidienne. Les personnes qui participent à une interaction face à face sur une scène de théâtre ne peuvent pas échapper à l'exigence fondamentale qui caractérise les situations réelles ; elles doivent soutenir sur le plan de l'expression une définition de la situation : mais elles le font dans des conditions qui leur ont permis de développer une terminologie adéquate aux tâches interactionnelles qui sont le lot commun.

index

Absent (traitement de l' —), 163-168, 178, 196.
 Accord de surface, 13, 18; (V. aussi Consensus temporaire).
 Acteur, — cynique, 25-26; — discipliné, 203; — honnête, 61, 68; — malhonnête, 68; — opposé au personnage, 238; (V. aussi Personnage); — qui est son propre public, 82; engagement de l' — dans le rôle, 52; (V. aussi Rôle); interdépendance des —s, 83; intermédiaires entre les —s et le public, 98, 145; projection initiale de l' —, 19.
 Action, — calculée, 15; contrôle de l' — dramatique, (V. Contrôle); degré de conscience de l' —, 74-75; échanges d' —s et de réactions, 73.
 Activité, — consciente et inconsciente, 15; — symbolique, 12; la représentation comme — orientée vers la communication, 67.
 Aisance, 38.
 Anonymat, 151, 209; (V. aussi Secret).
 Appareillage symbolique, 30, 35, 98, 106, 168; — propre à chaque classe sociale, 41; (V. aussi Façade, Symbole, Symbolique).
 Apparence, 31; — comme révélateur du statut, 31; congruence entre l' — et la manière, 31; contradiction entre l' — et la manière, 32; (V. aussi Façade personnelle, Manière). Divorce entre les —s et la réalité, 48, 61, 199; sauver les —s, 200; (V. aussi Réalité).
 Apprentissage, 73; — du rôle, 50, 74, 238; — inconscient, 176; fonctions sociales et fonctions techniques de l' —, 50; rhétorique de l' —, 50.
 Approbation sociale, 15.
 Arbitre, 114-145; (V. aussi Rôles contradictoires).
 ARCHIBALD (K.), 108 n, 127 n, 175

Armée, 35, 50, 90, 92, 101, 138, 153, 162, 208; (V. aussi Organisations).
 Arrière-boutique comme région postérieure, 120; (V. aussi Région).
 ARROWSMITH (L. G.), 158 n.
 Ascétisme, 42.
 Attentes, — abstraites, 40; — réciproques des partenaires de l'interaction, 11; — stéréotypées, 33.
 Attention forcée, 38-39.
 Attributs, — magiques, 117; — négatifs, 198; — sociaux, 21, 25, 76, 131.
 Authenticité, 43, 63; — simulée, 38.
 Autoduperie, 82; (V. aussi Mauvaise foi).
 Autodistanciation, 83.
 Autorité, 86; — directoriale, 100; — officielle, 101; démonstration d' —, 128.
 Aveux, 12; — indiscrets, 139.
 BALES (R. F.), 235 n.
 BANFIELD (E.), 9 n.
 BARKER (R. G.), 105 n.
 BARNARD (C. I.), 189, 190 n.
 BEATTIE (W. M.), 23 n, 191 n.
 BEAUVOIR (S. de), 66, 111, 155, 222.
 BECK (J.), 94 n.
 BECKER (H. S.), 20 n, 90 n, 179 n, 205, 206, 207.
 BERGSON (H.), 56 n.
 BESANT (W.), 110 n.
 BETTELHEIM (B.), 192.
 BERNER, 13.
 Bienséance, 58, 106, 107, 108; le semblant de travail comme forme de —, 108; règles de la —, 236.
 BLAU (P.), 22 n, 48 n.
 BLAW (H.), 191 n.
 BOGDANOFF (E.), 47 n.
 BOTT (E.), 9 n.
 Bourgeois, 26 n, 80; clientèle —e, 27; ménagères —es, 46, 119; mode de vie —, 120;

modèle — de comportement, 114; vie familiale —e, 80.
Bourgeoisie, — américaine, 35, 58, 75, 227; grande —, 209; petite —, 109.
BRODY (É. B.), 218 n.
BURKE (K.), 69, 132, 158, 167 n, 184 n.
BURNETT (I. C.), 193 n.
BURNS (T.), 13.

Casernes, 33, 185, 219.
Castes, 42; (V. aussi Inde).
CAUDILL (W.), 228 n.
Cérémonie, 36, 41, 117, 152 n; — funèbre, 58; —s solennelles, 58; le monde comme —, 41; (V. aussi Théâtre).
CHESTERFIELD (Lord), 127.
Chine, 31, 57, 89, 117, 231.
Chuchotement (comme conduite inconvenante), 169, 171.
CLARK (M.), 162 n.
Classe sociale, 41; — comme ensemble composé de groupes sociaux distincts, 99.
Client, 19, 36, 41; rapport entre vendeur et —, 105, 163-164, 203.
Clique, 84, 85, 100; (V. aussi Groupe non institutionnalisé).
Clubs, 30.
Code, 172; — secret, (V. Secret).
Cohérence, — de la représentation, 58; — expressive, 54-57, 59; (V. aussi Expression).
COLLANS (D.), 94 n, 150 n.
COLLINS (O.), 112 n.
Combine, 46.
Communauté rurale, 10, 35; (V. aussi Shetland).
Communication, 12, 14; — étrangère au rôle, 161-196; — non verbale, 14, 173; — par voie clandestine, 163; — secrète, 170-171; activité orientée vers la —, 67; aléas de la —, 55; dissymétrie du processus de —, 16-17; effort de —, 38; instruments de —, 37; ligne de — officieuse, 181; moyens de — de masse, 64; supports de —, 31; types de —, 163.
Compars, 171.
Compétence, 10; — technique et

signes de statut, 50-51; (V. aussi Statut); critères objectifs de la —, 63.
Complicité, 81.
Comportement, — de cérémonie, 125; — expressif, 12, 16; (V. aussi Expression); —s gestuels, 15, 30, 106; (V. aussi Communication non verbale, Langage par geste, Mimique); — régional, 105; — spontané, 125; aspects du — tenus pour incontrôlables, 16.
CONANT (L.), 134 n, 172 n, 211 n
Confession publique, 194.
Conjectures, 12, 13; (V. aussi Hypothèses).
Consensus, 18; — temporaire, 19, 162, 168, 181, 186, 205, 232
Consommation, — de prestige, 102; ostentatoire, 69 n; — secrète, 46.
Conspirateurs, 103.
Contes populaires, 71.
Contraintes interactionnelles, 67.
Contrôle, 16, 17; — de l'action dramatique, 96; — de l'interlocuteur, 13; — des aspects de la conduite considérés comme incontrôlés, 17; — du comportement, 17; — musculaire, 56; perte du — musculaire, 56; (V. aussi Rupture).
Conversation, 106.
Conviction, — de l'acteur dans la réalité de son rôle, 25; degrés de la —, 28; mélange entre le cynisme et la —, 28; (V. aussi Croyance).
COOLEY (C. H.), 40, 41 n, 69, 71.
Coopération, 21, 81; — dramaturgique, 84.
Corps, 59, 60, 120; usages du — dans la représentation, 74; (V. aussi Communication non verbale, Mimique, Sensations corporelles).
Cortèges funèbres, 29; (V. aussi Cérémonie, Enterrements).
COTTRELL (F.), 143 n.
Coulisse, 110-111, 128, 154; — comme lieu de répétitions de l'équipe, 110; abandon de la façade dans les —s, 111; activité de —, 111, 116; contrôle des —s, 111, 115-116; comportement de —, 116, 125;

- dénigrement du public en —, 163 ; familiarité des —s, 126 ; langage des —s, 124 ; style de la —, 125, 158.
- Cour, techniques de —, 43-44 ; vie de —, 45, 81, 99.
- Crainte, 61, 71.
- Crédibilité, — de la représentation, 61 ; (V. aussi Représentation).
- CRESSEY (D. R.), 74 n.
- Croyance, 28 ; — vraies, 12 ; évolution de l'incrédulité à la —, 28, 29 ; (V. aussi Incrédulité).
- Cynisme, 25 ; états intermédiaires entre la sincérité et le —, 28 ; fonctions du —, 28 ; (V. aussi Sincérité).
- DALE (H. E.), 30, 58, 65, 68 n, 87 n, 174, 177, 186, 187.
- DALTON (M.), 186 ; (V. aussi COLLINS (O.)).
- Décor, 29 ; — et région antérieure, 106 ; — luxueux, 30 ; congruence entre le —, l'apparence et la manière, 32 ; contrôle du —, 93-95 ; désordre du —, 56 ; éléments fixes du —, 121 ; (V. aussi Façade).
- Décoration, — extérieure, 44 ; — intérieure, 29, 38, 121 ; (V. aussi Façade).
- Découvertes, 17.
- Défécation (comme activité de coulisse), 128.
- Déférence, 74.
- Définition de la situation, 11, 15 ; — du point de vue des coulisses, 123 ; — projetée par l'acteur, 15 ; — projetée par les autres, 18 ; caractère moral de la —, 21 ; contradiction entre les différentes —, 18 ; — officielle, 18, 55 ; divergence entre la réalité et la —, 55 ; (V. aussi Réalité) ; division du travail de —, 18 ; modification de la —, 3, 13 ; projection de la —, 8, 9 ; rupture de la —, 21.
- Déguisement, 62-63 ; (V. aussi Façade).
- Délégation (de la fonction de dramatisation) ; (V. Dramatisation).
- Délicatesse, 27.
- Démasquer, 62 ; (V. aussi Masque).
- Démonstration (de la compétence professionnelle), 39.
- Dénigrement, — du public en coulisse, 168 ; techniques de —, 167-168.
- DENNY (R.), 101.
- Déontologie, — médicale, 90 ; — professionnelle, 152.
- Dérision, complicité de —, 178 ; double jeu de la —, 179.
- DICKENS (M.), 119 n.
- Diplôme (fonctions sociales du —), 50.
- Discipline militaire, 27 ; (V. aussi Armée).
- Discréditation, (V. Représentation).
- Dispositions de travail, 19.
- Dissimulation, 17, 48 ; — du travail nécessaire à produire l'objet fini, 48.
- Dissociation, 82, 132.
- Dissonance entre les différents éléments de la représentation, 58.
- Dissymétrie (du processus de communication) ; (V. Communication).
- Distance sociale, 69, 70, 85, 114, 157, 161 ; atténuation de la —, 190.
- Distinction, 39.
- DONAVAN (F.), 165 n.
- Doute, 55, 61, 149.
- DOWEL Mc (H. C.), 66.
- Dramatique (réalisation —), 36 ; (V. aussi Dramaturgique, Théâtre).
- Dramatisation, 36-40, 101 ; délégalation de la fonction de —, 39 ; spécialiste de la —, 39 ; virtuoses de la —, 40.
- Dramaturgique, circonspection —, 205 ; discipline —, 204-205 ; loyauté —, 201-204 ; principes —, 9 ; problèmes —s, 23, 47 ; sens —, 231.
- DRESSLER (D.), 66.
- Droit, 65.
- DUBIN (R.), 164 n, 219.
- DUBOIS (J. A.), 46.
- DUNNET (H.), 233 n.

Duplicité, 72 ; — cachée, 142.
 DURKHEIM (E.), 41, 59, 70.
 Emotion (manifestations de l' —),
 56.

Endogamie, 157.

Enterrements, 58, 97 ; (V. aussi
 Cortèges funèbres).

Entremetteur, 144-145 ; (V. aussi
 Rôles contradictoires).

Epouse, (V. Equipe conjugale).

Equipe, 77-103 ; — conjugale, 53,
 66, 80, 90, 134, 173, 195, 205 ;
 — des acteurs, 38 ; — de re-
 présentation, 81 ; — des spec-
 tateurs, 38 ; —s d'un seul mem-
 bre, 82 ; — et clique, 84 ; (V.
 aussi Clique) ; — ne comport-
 ant aucun membre, 82 ; cli-
 vage hiérarchique et solidarité
 d' —, 84 ; complicité d' —, 84,
 163, 169-181, 196 ; désaccord
 entre les membres de l' —, 87 ;
 directeur de l' —, 97-98 ; di-
 vision du travail à l'intérieur de
 l' —, 186 ; effet global pro-
 duit par l' —, 80 ; exclusion
 de l' —, 91, 138 ; familiarité
 entre les membres de l' —, 84,
 124 ; impression d' —, 81 ; in-
 teraction entre personnes et
 entre —s, 82 ; l' — comme
 groupe non institutionnalisé, 84 ;
 (V. aussi Groupe) ; l' — comme
 société secrète, 103, 176 ; ligne
 de séparation entre les —s, 191-
 193 ; limitation de la taille des
 —s, 207 ; modèles d'interaction
 à trois —s, 92 ; moral de l' —,
 168 ; point de vue officiel de
 l' —, 89 ; prestige relatif des
 —s, 189 ; répétition d' —, 110 ;
 routine d' —, 100 ; sanctions
 d' —, 90 ; secrets d' —, 201 ;
 solidarité entre membres de
 l' —, 83 ; suppression des bar-
 rières entre —s, 193 ; travail
 d' —, 80.

Equipements cérémoniels, 110 ;
 (V. aussi Appareillage symboli-
 que, Cérémonie).

Escroc, 26 n, 62, 66, 71, 212, 240.

Etablissements mortuaires, 38, 58,
 83 100, 112 ; (V. aussi Cortèges
 funèbres, Enterrements).

Ethique professionnelle, 148 ; (V.
 aussi Déontologie).

Etiquette, 80, 217 ; — profession-
 nelle, 91 ; (V. aussi Savoir-
 vivre).

Événement discordant, 55, 140 ;
 (V. aussi Maladresses, Ruptu-
 res).

Expérience, — passée, 11, 32 ; —
 préalable, (V. Information préa-
 lable) ; — vécue, 10.

Expression (de l'acteur), 12, 235-
 238 ; — explicite, 12, 14 ; —
 indirecte, 12, 14, 16, 74 ; —
 théâtrale de soi, 37 ; antinomie
 entre l' — et l'action, 39 ; cohé-
 rence de l' —, 54-60, 137 ;
 contrôle de l' —, 205 ; maîtrise
 de l' —, 197 ; rapidité de l' —,
 36 ; (V. aussi Impression).

Façade, 29-36, 67 ; — comme ap-
 pareillage symbolique, 29 ; —
 comme représentation collective,
 33 ; — mensongère, 61 ; —
 personnelle, 30, 212-213 ; — so-
 ciale, 32 ; — verbale, 152 ; —
 utilisée par différents rôles, 33,
 36 ; activité de —, 116 ; as-
 pects scéniques de la —, 29-
 30 ; choix entre plusieurs —s,
 34 ; maintien de la —, 34 ;
 nombre d'actions et nombre de
 —s, 33 ; pouvoir de —, 100 ;
 processus d'institutionnalisation
 de la —, 33 ; répertoire de —s,
 32 ; stimuli qui composent la
 —, 31.

Face (perdre la —), 64.

Falsification, 61.

Familiarité, 84 ; — forcée, 85 ; —
 mutuelle, 130 ; — vulgaire,
 129 ; (V. aussi Equipe).

Faux-pas, 197-200 ; (V. aussi Événements discordants, Maladresses, Rupture).

Filouterie, 46 ; (V. aussi Escroc).

Flagrant délit, 61.

Fox (R. C.), 162 n.

Fraude, 61.

Fraudeur, 62 ; (V. aussi Escroc).

Firmes, 49 ; (V. aussi Organisations).

Formalisme, 9, 10, 23, 32-33, 226,
 230 ; (V. aussi SIMMEL (G.).

- Fraternisation (entre équipes adverses), 186-188.
- FREUD (S.), 56.
- GELLER (D.), 170, 171 n.
- Gemeinschaft*, 54.
- GILMORE (H. R.), 218.
- GLASER (D.), 166 n.
- GLASS (A.), (V. BOGDANOFF (E)).
- GLAZER (N.), (V. DENNY (R.)).
- GOFFMAN (E.), 182 n.
- GOLD (R.), 150.
- Grade, 35-36 ; —s dans la hiérarchie hospitalière, 34-35 ; —s dans la hiérarchie militaire, 34-35 ; — intermédiaire, 35.
- GRANET (M.), 56, 57 n.
- GREER (B.), 28.
- GREER (S.), 52 n.
- GROSS (E.), 85, 107, 109.
- Groupe, 39 ; — à caractère bourgeois, 39 ; (V. aussi Bourgeois) ; — de référence, 83 ; — de style aristocratique, 39 ; — et sous-groupe, 63 ; — non institutionnalisé, 84 ; changement de personnalité de l'acteur selon les —s, 52 ; réserve d'anecdotes propre à un —, 22 ; sanctions du —, 22, 84 ; traditions propres à un —, 15.
- Guide, — des bonnes manières, 54 ; — d'observation, 9.
- HABENSTEIN (R. W.), 38 n, 58 n, 112 n.
- HALE (W. H.), 152.
- HALEY (J.), 13, 182.
- HALL (O.), 227 n.
- HAMILTON (C), 204.
- HAMILTON (M.), 201.
- HARRIS (S.), 143, 220.
- HART (C. W. M.), 9.
- HARTOG (J. de), 188 n, 189 n.
- HECHT (J. J.), 102, 180, 201 n.
- HENREY (R.), 176.
- Hiérarchie, 34, 84 ; (V. aussi Grade).
- HILTON (J.), 38 n.
- HIRSCH (L.), 183.
- HOLCOMBE (C.), 89.
- Honnêteté, 11, 72.
- Honte, 61, 71.
- Hôpitaux psychiatriques, 26, 44, 83, 188, 190, 196, 218 ; (V. aussi Organisations).
- HUGHES (E. C.), 9, 48, 65, 91, 121, 151, 154, 155 n, 157, 227 n, 234.
- HSUN TZU, 26.
- HUGHES (H. M.), 151 n, 155 n, 157 n.
- Humiliation, 61.
- HUNTER (F.), 87, 233 n.
- Hypnose, 74.
- Hypocrisie, 26.
- Hypothèses (sur lesquelles se fondent les acteurs), 13, 21 ; — insoutenables, 21.
- ICHHEISER (G.), 12.
- Idéalisation, 40-54 ; — des positions supérieures de la stratification, 41 ; — négative, 44.
- Identité (usurpation d' —), 63.
- Illégalité, 48, 49, 91 ; (V. aussi Légalité).
- Imitation, 62-64.
- Imposition, — de la réalité, 55 ; — d'une définition de la situation, (V. Définition de la situation).
- Imposteur, 62, 63, 68, 221 ; (V. aussi Escroc).
- Impression, 9, 15 ; — d'équipe, (V. Equipe) ; — de réalité, 68 ; — d'inaffabilité, 48 ; — fallacieuse, 15 ; — fausse, 64 ; —s fournies par les éléments mineurs de la représentation, 55 ; — idéalisée, 40 ; — par excès ou par défaut, 65 ; — que les autres partenaires de l'interaction reçoivent de l'acteur, 12 ; distinction entre les —s vraies et fausses, 66 ; imposition d' —, 13 ; maîtrise des —s, 82, 111, 118, 134, 197, 206, 221, 223 ; manipulation des —s, 16, 86 ; premières —s, 20 ; (V. aussi Expression).
- Improvisation, 74.
- Inconvenance, 56.
- Inde, 42, 43, 44, 151, 165, 182, 203, 210.
- Indications scéniques, 171, 173, 174, 177.
- Indice, 11, 61 ; (V. aussi Hypothèses, Signes).
- Indignation vertueuse, 74.
- Indiscrétion, 198.

Information, 10 ; — communiquée par la façade, 32 ; — de l'équipier quant à sa place dans l'équipe, 89 ; — destructive, 137-139, 142, 153 ; — et rituel, 69 ; — initiale, 19 ; — nécessaire à l'orientation de la conduite, 11 ; — préalable sur le partenaire, 11, 13, 19, 210 ; contrôle de l' —, 137 ; degré de généralité de l' —, 32 ; jeu de l' —, 17, 18 ; sources d' —, 11, 211 ; transmission intentionnelle de fausses —s, 2, 12 ; véhicules de l' —, 11.
In-group et *out-group*, 155-156, 166 ; (V. aussi Groupe).
 Initiative, (aptitude à prendre l' — dans l'interaction), 19.
 Insinuation, 64, 185 ; — à mots couverts, 181.
 Institution sociales, 10 ; (V. aussi Organisations).
 Insulter, 13.
 Interaction, 9, 11, 19, 23 ; — comme dialogue entre deux équipes, 92 ; — comme système social en miniature, 21, 229 ; — dramatique, 92 ; — entre deux personnes comme interaction entre deux équipes d'un seul membre, 82 ; — entre un supérieur et un subordonné, 185 ; — et personnalité, 228-230 ; — médecin-malade, 51 ; aspects dynamiques de l' —, 21 ; foyer d' — unique ou multiple, 105 ; la relation d' — comme engagement à terme, 12 ; progression de l' —, 19 ; ruptures d' —, 20.
 Interdictions, 71.
 Intérêt personnel (satisfaction de l' —), 26.
 Intériorisation, 107.
 Interlocuteurs, 13, 15, 16, 93.
 Intimité, 54, 125 ; (V. aussi Familiarité).
 Intrus, 135.
 Intrusions intempestives (au cours de la représentation), 198, 199.
 Irrespect, 56, 125.

JAMES (W.), 52.

JAQUES (E.), 194 n.

Jeu, double —, 141, 169 ; (V.

aussi Rôle contradictoires).

JOAD (C. E. M.), 53.

JOHNSON (C.), 43 n, 80, 81 n.

JONES (M.), 33, 190.

KAFKA (F.), 95, 96 n.

KIM MARRIOT Mc, 151.

KINLAID (D.), 165.

KINSEY (A. C.), 47, 127.

KOMAROVSKY (M.), 44 n, 223.

KORNHAUSER (W.), 52 n.

KROEBER (A. C.), 28, 29 n.

KUPER (L.), 117 n.

LA CROIX (P.), 122 n.

LANG (G.), 64 n.

Langage, 15-16 ; — conventionnel, 172 ; — du théâtre, 239 ; — par gestes, 173.

Lapsus, 56.

LARDNER (J.), 213 n.

Légalité, 91 ; — ostentatoire, 52 ; comédie de la —, 122 ; (V. aussi Illégalité).

Légitimité, 62.

LENTZ (E.), 37 n., 207 n.

Lieux publics (comportement dans les —), 217.

LINDZEY (G.), 74 n.

LITTLEJOHN (J.), 9 n.

LORTIE (D. C.), 34 n.

MAC ARTHUR, 64 n.

MACGOWAN (J.), 31 n., 231 n.

MACGREGOR (F. C.), 64 n.

Maîtrise de soi, 67.

Maladresses, 55-56, 140, 197-199 ; (V. aussi Faux pas, rupture).

MANHEIM (K.), 83 n.

Manière, 31 ; —s paysannes, 115 ; (V. aussi Apparence, Façade personnelle).

Maquillage, 123-124, 213 ; (V. aussi Façade personnelle).

MARC AURELE, 26.

Marchandage, 86.

MARTIN (C. E.), (V. KINSEY (A. L.)).

Masques, 7, 47, 60, 118.

MAURER (D. W.), 142 n., 166 n.

Mauvaise foi, 82.

MAYHEW (H.), 46 n, 210 n.

- MELVILLE (H.), 132.
Menace, 71.
MENCKEN (H. L.), 64 n.
Mensonge, 64-68 ; — pieux, 64 ;
— cynique, 66 ; (V. aussi Sin-
cérité).
MERTON (R. K.), 73 n.
METRAUX (A.), 75 n.
MILLER (C.), 172.
MILLER (W.), 97.
Mimiques, 30, 31, 38, 162, 173 ;
(V. aussi Comportement ges-
tuel, Communication non ver-
bale).
Mise en scène, 23, 238-240 ; aléas
de la —, 116 ; discours sur la
—, 163, 168-169, 196 ; procé-
dés de —, 120 ; (V. aussi
Représentation, Théâtre).
Mobilité sociale, 41-42, 73, 128 ;
— collective, 234 ; — et voca-
tion ecclésiastique, 50.
Modèle, 38 ; — de conduite, 76 ;
—s mécaniques, 55 ; actuali-
sation des —s, 76 ; aisance
dans l'exécution des —s, 76.
Modestie, 43, 74.
Modus vivendi interactionnel.
18 ; (V. aussi Consensus tem-
poraire).
MOORE (G.), 88, 173.
Morale, 21-24, 236-238 ; obliga-
tion —, 201 ; revendication
—, 21.
MORGENSTERN (O.), 23 n.
Morgue, 128.
MURPHY (M.), 34 n.
MURTAGH (J. M.), (V. HARRIS)
(S.).
Mystification, 68-71 ; (V. aussi
Escroc, Imposteur).
- Naturel (mettre du — dans sa
représentation), 68.
Négociations entre travailleurs et
patronat, 186.
Noirs, 43, 80, 157, 166 ; (V.
aussi Race).
Non-personne, 146.
Normes, 49, 75-76, 105 ; — de
bienséance prédominantes, 107 ;
— de travail, 227 ; — expres-
sives, 121 ; — idéales, 46, 48 ;
(V. aussi Idéalisation) ; —
instrumentales, 106 ; — mora-
les, 106, 228, 237 ; — tech-
niques, 121 ; intériorisation des
—, 82 ; routines conformes aux
—, 75.
Observateur, 11, 23 ; — de la
vie sociale, 55 ; — de l'obser-
vateur, 17 ; — participant, 16,
143 ; (V. aussi Public).
Offenses, 117.
Opérettes à grand spectacle, 99.
Opinions, — contradictoires, 163 ;
— politiques, 183 ; — stéréo-
typées, 33.
Ordre (maintenu dans la région),
106 ; (V. aussi Région).
Organisations, 39, 98, 149 ; —
dramaturgiques, 227-228 ; —
d'un point de vue culturel, 227-
228 ; — d'un point de vue
politique, 226-228 — d'un point
de vue technique, 226-228 ; —
fortement hiérarchisées, 90 ; —
militaires, 34, 90 ; — officielles,
35 ; — sociales, 33, 84, 85,
101, 108, 163, 225, 226 ; (V.
aussi Armée, Firmes, Institu-
tions sociales, Hôpitaux psychia-
triques, Prisons, Universités,
Usines).
Origine sociale, 35.
ORWELL (G.), 118, 119.
Outsiders, 103.
- PAGE (C. H.), 50, 205, 213.
Papier à en-tête, 123 ; (V. aussi
Façade).
PARK (R. E.), 27.
PARSONS (T.), (V. BALES) (R. F.).
Partenaires (de l'interaction), 13,
23, 31 ; (V. aussi Public, Obser-
vateur).
Partis politiques, 100.
Pauvreté ostentatoire, 32, 44-45.
Perception, 68 ; obstacles à la —,
105 (V. aussi Région).
Personnage, 9, 25, 168 ; — opposé
à l'acteur, 238 ; —s à répartir
entre plusieurs acteurs, 98.
Personnalisation (des relations
commerciales), 54.
PETERSON (W.), 53.
Physionomie, 30. (V. aussi Mi-
mique).
PINELLI (B.), 37, 68, 97, 169 n.
Plaisirs défendus, 47.
PLANT (M.), 43 n.
Police, 37, 61, 91, 143, 147, 150.

LA PRÉSENTATION DE SOI

Politesse, 18, 106-107, 128; —s verbales, 182; relâchement de la —, 123; termes de —, 165.
 POMEROY (W. B.), (V. KINSEY (A. C.).
 PONSONBY (F.), 23, 57, 69, 70 n, 129, 130 n, 174 197.
 Portes, 116; (V. aussi Contrôle des coulisses).
 Poitions sociales, changement de —, 73; (V. aussi Mobilité sociale); création de — nouvelles, 234; découpage de l'éventail diversifié des —, 33; idéalisation des — supérieures, 41.
 Possession, 75; aspects théâtraux de la —, 110 n.
 Posture cultivée, 38.
 POTTIER (S.), 17, 182 n.
 Pouvoir, 87, 100; — de façade, (V. Façade); structure du —, (V. Structure); (V. aussi Autorité).
 POWDERMAKER (F. B.), 193 n.
 Pratique, —s cachées, 66; — théâtrale, 23.
 Prédiction du comportement d'autrui, (V. Contrôle de l'interlocuteur).
 Prétention, 150.
 Prisons, 185; (V. aussi Organisations).
 Privé, 110; vie —e et vie publique, 205).
 Professions, affaires, 81, 150, 212; agriculteurs, 148, 159; artisans et petit personnel de service, 26, 33, 50, 59, 79, 93, 113, 147-148, 166; artistes, 120, 212; avocats, 36, 65, 139, 152, 187; cadres, 51, 90, 122, 149, 152, 170, 203; comédiens, 71, 73, 116; commerçants, 26, 29, 33, 37-38, 49-50, 93, 95, 108, 112, 133-134, 143, 147-148, 157-158, 166, 171-172, 183, 190, 202-203, 211; diplomates, 23, 160, 231; ecclésiastiques, 50, 62, 83, 96, 132, 154; employés de bureau, 19, 22, 48, 114, 147, 152, 170, 202; enseignants, 20, 90, 153, 191, 206, 214; gens de maison, 48, 72, 102, 114, 116, 120, 146-147, 149-150, 180; hauts fonctionnaires, 30, 49, 58, 65, 68, 87, 91, 174, 176, 187; hôtesse, 38, 79, 124-125;

inspecteurs, 44, 143, 175; marins, 22, 188-189, 191; médecins, 26, 30, 34-35, 37, 48, 51, 53, 62-63, 79-80, 89-91, 93, 105, 148-149, 152, 157-158, 166, 212, 229; militaires, 35, 90, 92, 101, 153, 162, 208; musiciens, 37, 88, 132, 179; ouvriers, 62, 90, 98, 108, 112; pègre, 45-47, 62, 66, 71-72, 122, 141, 143-144, 166, 175, 203, 209, 219; personnel hospitalier, 20, 34-35, 37, 93, 112, 188, 190, 196, 206, 229; personnel des pompes funèbres, 38, 58, 83, 100, 112; personnel hôtelier, 19, 53, 76, 94, 114-115, 118, 147; policiers, 37, 91, 143, 147, 150; politiciens, 48, 118, 174, 203; relations publiques, 59, 65, 99, 144-145; rois, 23, 29, 99, 117-118, 129-130; sportifs, 36-37, 68, 75, 97, 187, 213.

PROSSER (W. L.), 232 n.

Psychanalyse, 82.

Psychodrame, 73; (V. aussi Thérapeutique de groupe).

Public, 9, 23; — composé d'une ou de plusieurs personnes, 207; — invisible, 83; — doutes du —, 7; séparation des —s, 52, 132-134; (V. aussi Interlocuteur, Observateur, Partenaire).

Pubs, 233.

Pudeur, 127.

Qualité (avoir — pour), 62.

Race (relations entre les —s), 43, 80, 157, 166.

RADCLIFFE-BROWN (A. R.), 33, 41.

Radio, 38, 105, 116, 223.

RALPH (J. B.), 45 n.

Rationalisations, 18; — instrumentales et morales, 106.

Réalignement, —s provisoires, 181, 186; opérations de —, 163, 181-196.

Réalités, — et apparence, 21 (V. aussi Apparence); — et fiction, 9; — et représentation, 41; — et simulation, 71-77; — réelle, 67; conception dualiste

- de l'opposition entre — et apparence, 72; contradiction entre la — et les apparences, 48, 55.
- REDLICH (F.C.), (V. BRODY (E.B.).
- Refoulement, 82.
- Région, 105-135; — antérieure, 106, 110-111, 121, 124, 128, 130; — et fonctions par rapport à la représentation, 124; — extérieure, 130; — postérieure, 110-113, 116, 120, 122, 124-125, 128, 153; — sacrée, 107; contrôle de la —, 130, 132-133; création de —s, 188; frontières entre les —s, 120; la — comme espace-temps, 105.
- Relief, — dramatique, 36, 100; — théâtral, 38.
- RENCKE (R.), 123.
- Rencontre, 23; (V. aussi interaction).
- Répertoire, 50, 75; — symbolique, 35, 41; (V. aussi Appareillage symbolique).
- Répliques, 73.
- Représentation, 23, 25-77; — complémentaires, 81; — de l'imposteur, 62; — falsifiée, 61-62; — frauduleuse, 61-68, 221, 237; — homogène, 59; — honnête, 71-72; — idéalisée, 41, 52; — légitime, 62; — mensongère, 68; —s ordinaires de la vie quotidienne, 58; — prudente, 210; — simulée, 71, 73; — sincère, 68; — théâtrale, 9; — verbale, 129; — véritable, 71; — bribes de —, 74; caractéristiques générales des —s, 67; cohérence de la —, 58; crédibilité de la —, 61; crises au cours de la —, 161-163, 193; désaccord entre les divers éléments de la —, 32; directeur de la —, 56, 170; discréditation de la —, 21, 67; division du travail de —, 102; fonctions de la — dans l'ensemble de l'interaction, 79; incidents de —, 158; routinisation de la —, 53; socialisation de la —, 40.
- Reputation, 61.
- Respect (démonstration de —), 19, 70, 28, 91, 107.
- Responsabilité, 65.
- Rétribution (financière et symbolique), 34.
- Révélations, — dans la presse, 158; fausses —, 17.
- RIESMAN (D.), 101, 138 n, 233 n.
- RIEZLER (K.), 71, 153.
- Rire, 56 n.
- Rite, 31, 203; — d'initiation, 71.
- Rituel, 69; bonne volonté — le, 157; contamination — le, 69; désacralisation — le, 165; obligation — le, 75; procédé —, 110; relation entre l'information et le —, 69.
- ROETHLISBERGER (F.), 98 n, 145 n.
- Rôle, 10, 18, 32; — comme modèle d'actions préétablies, 23; —s contradictoires, 137-160; — de bourgeois, 116 (V. aussi Bourgeois); — de collègue, 154; — de comparse, 142; — de confident, 153; — de délateur, 141; — d'éducateur, 153; — d'intermédiaire, 146; — de second, 180; — de spécialiste, 148; —s fondamentaux de la représentation, 140; — idéalisé, 45; —s importants, 98; —s masculins et féminins, 80; — mineur, 202; — officiel, 103; —s cérémoniels, 101-102; — subalterne 98; adhésion au —, 181; apprentissage du —, 73 (V. aussi Apprentissage); aptitude à changer de —, 73; bout de —, 79; création de —, 234; critères communs à plusieurs —s, 18; croyance de l'acteur dans son —, 72; défroqué d'un —, 158; distribution des —s, 98; façade sociale du —, 32; engagement de l'acteur dans le —, 52; parodie du —, 167; propos étrangers au —, 181; ressemblances structurales entre —s différents, 97 (V. aussi Formalisme); spécialisation du —, 32; structuration du — par le contexte, 75; traditions attachées à un —, 15.

ROSENBAUM (G.), 93 n.
 Routine, 23, 39, 40, 53 ; (V. aussi Rôle).
 Routinisation, 53.
 ROVENSTINE (Dr.), 34 n.
 ROY (D.), (V. COLLINS (O.)).
 Rupture de la représentation, 20-21, 55-56, 67, 148, 162-163, 198, 229-230 ; intérêt porté aux —s, 5, 22 ; principaux types de —s, 197-200 ; précautions pour éviter les —s, 21 ; (V. aussi Faux pas, Maladresses).
 Ruse, 75.

 Sale besogne, 48.
 Sanctions du groupe, (V. Groupe).
 SANSOM (W.), 15 n.
 SANTAYANA (G.), 7, 59.
 SARBIN (T. R.), 74 n.
 SARTRE (J. P.), 38, 39 n, 76, 77 n.
 Savoir-vivre, manuels de —, 119, 198 ; règles de —, 177.
 Scandale, 22.
 Scénario, 75, 215.
 Scène, éviter une —, 218 ; faire une —, 199.
 SCHAFFNER (B.), (V. Mac GREGOR (P. C.)).
 SCHWARTZ (M. S.), 193.
 SCHEIN (E. H.), 179 n.
 Secret, 47, 111 ; — avéré, 140 ; code —, 178 ; — d'équipe, (V. équipe) ; —s de la représentation, 204 ; — d'initié, 138-139, 221 ; — dont on dispose librement, 139 ; — d'ordre moral, 177 ; — double, 137 ; — inavouable, 137-139, 198, 221 ; — latent, 140 ; — personnel, 53 ; stratégique, 138-139, 177, 208, 221 ; —s vitaux, 139 ; aptitude à garder ses —s, 137 ; communication —e, (V. Communication) ; consommation —e (V. consommation) ; être dans le —, 138 ; manquements —s aux normes sociales, 48 ; plaisirs —s, (V. plaisirs défendus ; pouvoirs —s, 71 ; revenus —s, 47 n ; signaux —s, 170).
 Sélection, 51.
 Semblant, — de travail, 108-110 ; — d'inactivité, 109-110.

Sensations corporelles, 59 ; (V. aussi Corps).
 Sentiments, — convenus, 204 ; — inavoués, 154 ; — interdits, 204 ; — réels, 18 ; — spontanés, 204 ; contrôle des —, 205.
 Séparation des publics, (V. Public).
 Sexes, relation entre les —s, 44, 72, 106, 111, 118, 184, 195.
 Shamanisme, 28.
 Shetland, îles de —, 10, 16, 17, 27, 44, 80, 113, 127, 148, 150, 156, 159, 163, 167, 174, 179, 202, 209, 211, 212, 214, 217.
 SHILS (E. A.), (V. BALES (R. F.)).
 Signal, 170 ; — d'alarme, 214 ; — visuel, 174 ; — secret (V. Secret).
 Signes, — conventionnels, 75 ; de distinction, 30, 39 ; — de statut (V. Statut) ; — ostentatoires de propriété, 32 ; — symptomatiques, 12, 61 (V. aussi Indices) ; interprétation des —, 54-55 ; vocabulaire de —, 170.
 SIMMEL (G.), 10, 70.
 Simplicité, 38.
 Simulation, 12, 49, 61 ; (V. aussi Réalité).
 Sincérité, 18 ; — apparente, 169 ; — de l'acteur, 25, 61, 72 ; (V. aussi Cynisme).
 Situation, catégories de —s, 32 ; image idéalisée de la —, 40 ; ressemblances abstraites entre —s différentes, 32 (V. aussi Formalisme).
 SLEEMAN (J. L.), 183 n, 210 n.
 SMITH (A.), 40 n, 47 n.
 Social Control, 24 n, 69, 152.
 Social role, 24, 34.
 Socialisation, — anticipatrice, 73 ; — de la représentation, 40.
 Société secrète, (V. Equipe).
 Solidarité, — d'équipe (V. Equipe) ; — en présence de supérieurs, 91 ; — entre collègues, 155 ; — *in-group*, 203.
 SOLOMON (D.), 30 n, 53 n, 89 n, 207 n.
 Sous-entendus, 181.
 Spectateurs, (V. Observateurs, Public).
 SPEIER (H.), 141.
 SPINLEY (B. M.), 96.

- Spontanéité, 161 ; — calculée, 17, 38, 190.
- SRINIVAS (M.N.), 42 n.
- STANTON (A.H.), (V. SCHWARTZ (M.S.)).
- Statut social, 10, 15, 63 ; — et dramatisation, 36 ; — profane et sacré, 62 ; différences de —, 31 ; pyramide des —, 129 ; signes de —, 183 ; symboles de —, 41 ; vêtements comme signe de —, 44.
- Stérotypes, 11.
- STERLING (S.), (V. COLLANS (D.)).
- STEVENS (R.), 32.
- Stimuli, 31. (V. aussi Façade).
- Stratification sociale, 9, 121.
- STRAUSS (A.), 182 n.
- Structure, 24 ; — de classe, 42 (V. aussi Classe, Stratification) ; — du moi, 238 ; — du pouvoir, 87 ; — sociale, 102.
- STRUKER (P.), 51 n.
- Style, 39 ; — cérémonieux ou familial, 126 ; (V. aussi Manière).
- Subordination, — cérémonieuse, 34 ; (V. aussi Hiérarchie).
- SULLIVAN (H.S.), 26 n.
- Surveillance, (V. Contrôle).
- Suspicion, 67, 128.
- SYLVESTER (E.), (V. BETTELHEIM (B.)).
- Symboles, — collectifs, 56 ; — de statut, (V. Statut) ; — verbaux, 12.
- Symétrie, 17 ; (V. aussi Communication).
- Symptômes, 56 n. (V. aussi signes).
- Syndicats, 50, 101, 140.
- Systèmes de parenté, 33.
- Tact, 22, 85, 216 ; — concernant le tact, 220-223 ; — du public, 228 ; stratégies relatives au —, 221.
- TAXEL (H.), 20 n, 26 n, 90 n, 219 n.
- Techniques, — défensives, 22, 178, 200-216, 222 — de protection, 22, 200-216, 220 ; (V. aussi Ruptures).
- Temps, (V. Région).
- Théâtre (le monde comme —), 73, 240 ; (V. aussi Cérémonie).
- Thérapeutique de groupe, 190-192 ; (V. aussi Psychodrame).
- THOMAS (W.I.), 13.
- Titre (avoir — à), (V. Qualité).
- TONNIES (F.), 54 n.
- Traître, 62, 141 ; (V. aussi Rôle de délateur).
- Transgression, 117.
- Travail, cadence de —, 109 ; contrôle du —, 112 ; équipe de —, (V. Equipe) ; semblant de —, (V. Semblant).
- TROLLOPE (Mrs.), 147 n.
- Tromperie, 12, 61.
- Uniforme, 33, 53 ; (V. aussi Statut).
- Universités, 50, 100 ; (V. aussi Organisations).
- Usines, 33, 62, 90, 98, 108, 112 ; (V. aussi Organisations).
- Valeurs, 18 ; — morales, 41, 237.
- Vaudou, (V. Possession).
- Vendre la mèche, 83 ; (V. aussi Rôle de délateur, Traître).
- Vérité, 64 ; (V. aussi Mensonge).
- Vigilance expressive, 61 ; (V. aussi Expression).
- Violence, 86.
- VIDAL (G.), 184 n.
- VOLKART (E.H.), 13 n.
- VON NEUMANN (J.), 82 n. (V. aussi MORGENSTERN (O.)).
- WALLER (W.), 14 n.
- WARNER (W.L.), 9 n, 46 n.
- WAUGH (E.), 99 n.
- WEINLEN (A.), 50 n, 95 n, 133 n, 152 n.
- WESTLEY (W.), 91 n, 150 n.
- WHITE (P.W.), 142 n.
- WHITE (W.F.), 19, 20 n.
- WIGHT BAKKE (E.), 45 n.
- WILENSKY (H.L.), 102 n, 140 n, 153 n, 233 n.
- WILLIAMS (W.M.), 131 n.
- WILLOUGHBY (R.H.), 49 n, 51 n, 109 n.
- WOLFF (K.H.), 70 n.
- WRAY (D.E.), 98 n.
- WRIGHT (H.F.), (V. BARKER (R.G.)).

table des matières

PRÉFACE	9
INTRODUCTION	11
CHAPITRE 1 : <i>Les représentations</i>	25
La conviction de l'acteur	25
La réalisation dramatique	36
L'idéalisation	40
La cohérence de l'expression	54
La représentation frauduleuse	61
La mystification	68
Réalité et simulation	71
CHAPITRE 2 : <i>Les équipes</i>	79
CHAPITRE 3 : <i>Les régions et le comportement régional</i>	105
CHAPITRE 4 : <i>Les rôles contradictoires</i>	137
CHAPITRE 5 : <i>La communication étrangère au rôle</i> ..	161
Le traitement de l'absent	163
Le discours sur la mise en scène	168
La complicité d'équipe	169
Les opérations de réaligement	181
CHAPITRE 6 : <i>La maîtrise des impressions</i>	197
Les attributs et les techniques défensifs	201
Les techniques de protection	216
Le tact concernant le tact	220
CHAPITRE 7 : <i>Conclusion</i>	225
Le schéma conceptuel	225
Le contexte de l'analyse	226
Personnalité, interaction, société	228
L'étude comparative	230
Le rôle de l'expression : communiquer des impres- sions du moi	235
La mise en scène et le moi	238
INDEX	241

« LE SENS COMMUN »

Theodor W. Adorno, MAHLER, *Une physionomie musicale*.

Mikhail Bakhtine, LE MARXISME ET LA PHILOSOPHIE DU LANGAGE, *Essai d'application de la méthode sociologique en linguistique*.

C. Bally, K. Bühler, E. Cassirer, W. Doroszewski, A. Gelb, R. Goldstein, G. Guillaume, A. Meillet, E. Sapir, A. Sechechaye, N. Trubetzkoy, ESSAIS SUR LE LANGAGE.

Gregory Bateson, LA CÉRÉMONIE DU NAVEN. *Les problèmes posés par la description sous trois rapports d'une tribu de Nouvelle-Guinée*.

Émile Benveniste, VOCABULAIRE DES INSTITUTIONS INDO-EUROPÉENNES : 1. ÉCONOMIE, PARENTÉ, SOCIÉTÉ. — 2. POUVOIR, DROIT, RELIGION.

Basil Bernstein, LANGAGE ET CLASSES SOCIALES. *Codes sociolinguistiques et contrôle social*.

John Blacking, LE SENS MUSICAL.

Jean Bollack, EMPÉDOCLE : 1. INTRODUCTION A L'ANCIENNE PHYSIQUE. — 2. LES ORIGINES, ÉDITION CRITIQUE ET TRADUCTION DES FRAGMENTS ET TÉMOIGNAGES. — 3. LES ORIGINES, COMMENTAIRES (2 tomes). — LA PENSÉE DU PLAISIR. *Épicure : textes moraux, commentaires*.

Jean Bollack, M. Bollack, H. Wismann, LA LETTRE D'ÉPIQUE.

Jean Bollack, Heinz Wismann, HÉRACLITE OU LA SÉPARATION.

Mayotte Bollack, LA RAISON DE LUCRÈCE. *Constitution d'une poétique philosophique avec un essai d'interprétation de la critique lucrétienne*.

Luc Boltanski, LE BONHEUR SUISSE. — LES CADRES. *La formation d'un groupe social*.

Anna Boschetti, SARTRE ET « LES TEMPS MODERNES ». *Une entreprise intellectuelle*.

Pierre Bourdieu, LA DISTINCTION. *Critique sociale du jugement*. — LE SENS PRATIQUE. — HOMO ACADEMICUS. — CHOSES DITES.

Pierre Bourdieu, L. Boltanski, R. Castel, J.-C. Chamboredon, UN ART MOYEN. *Les usages sociaux de la photographie*.

Pierre Bourdieu, Alain Darbel (avec Dominique Schnapper), L'AMOUR DE L'ART. *Les musées d'art européens et leur public*.

Pierre Bourdieu, J.-C. Passeron, LES HÉRITIERS. *Les étudiants et la culture*. — LA REPRODUCTION. *Éléments pour une théorie du système d'enseignement*.

Ernst Cassirer, LA PHILOSOPHIE DES FORMES SYMBOLIQUES : 1. LE LANGAGE. — 2. LA PENSÉE MYTHIQUE. — 3. LA PHÉNOMÉNOLOGIE DE LA CONNAISSANCE. — LANGAGE ET MYTHE. *A propos des noms de dieux*. — ESSAI SUR L'HOMME. — SUBSTANCE ET FONCTION. *Éléments pour une théorie du concept*. — INDIVIDU ET COSMOS DANS LA PHILOSOPHIE DE LA RENAISSANCE.

Robert Castel, L'ORDRE PSYCHIATRIQUE. *L'âge d'or de l'aliénisme*. — LA GESTION DES RISQUES. *De l'anti-psychiatrie à l'après-psychanalyse*.

Darras, LE PARTAGE DES BÉNÉFICES. *Expansion et inégalités en France (1945-1965)*.

- François de Dainville, L'ÉDUCATION DES JÉSUITES (XVI^e-XVIII^e SIÈCLES).
- Oswald Ducrot et autres, LES MOTS DU DISCOURS.
- Émile Durkheim, TEXTES : 1. ÉLÉMENTS D'UNE THÉORIE SOCIALE. — 2. RELIGION, MORALE, ANOMIE. — 3. FONCTIONS SOCIALES ET INSTITUTIONS.
- Moses I. Finley, L'ÉCONOMIE ANTIQUE. — ESCLAVAGE ANTIQUE ET IDÉOLOGIE MODERNE.
- François Furet, Jacques Ozouf, LIRE ET ÉCRIRE. *L'alphabétisation des Français de Calvin à Jules Ferry* (2 tomes).
- Erving Goffman, ASILES. *Études sur la condition sociale des malades mentaux.*
— LA MISE EN SCÈNE DE LA VIE QUOTIDIENNE : 1. LA PRÉSENTATION DE SOI.
— 2. LES RELATIONS EN PUBLIC. — LES RITES D'INTERACTION. — STIGMATE. *Les usages sociaux des handicaps.* — FAÇONS DE PARLER.
- Jack Goody, LA RAISON GRAPHIQUE. *La domestication de la pensée sauvage.*
- Claude Grignon, L'ORDRE DES CHOSES. *Les fonctions sociales de l'enseignement technique.*
- Maurice Halbwachs, CLASSES SOCIALES ET MORPHOLOGIE.
- Ulf Hannerz, EXPLORER LA VILLE. *Éléments d'anthropologie urbaine.*
- Albert Hirschman, VERS UNE ÉCONOMIE POLITIQUE ÉLARGIE.
- Richard Hoggart, LA CULTURE DU PAUVRE. *Étude sur le style de vie des classes populaires en Angleterre.*
- François-André Isambert, LE SENS DU SACRÉ. *Fête et religion populaire.*
- William Labov, SOCIOLINGUISTIQUE. — LE PARLER ORDINAIRE. *La langue dans les ghettos noirs des États-Unis* (2 tomes).
- Alain de Lattre, L'OCCASIONALISME D'ARNOLD GEULINCX. *Étude sur la constitution de la doctrine.*
- Raph Linton, DE L'HOMME.
- Herbert Marcuse, CULTURE ET SOCIÉTÉ. — RAISON ET RÉVOLUTION. *Hegel et la naissance de la théorie sociale.*
- Sylvain Maresca, LES DIRIGEANTS PAYSANS.
- Louis Marin, LA CRITIQUE DU DISCOURS. *Sur « La logique de Port-Royal » et « Les Pensées » de Pascal.* — LE PORTRAIT DU ROI.
- Alexandre Matheron, INDIVIDU ET COMMUNAUTÉ CHEZ SPINOZA.
- Marcel Mauss, ŒUVRES : 1. LES FONCTIONS SOCIALES DU SACRÉ. — 2. REPRÉSENTATIONS COLLECTIVES ET DIVERSITÉ DES CIVILISATIONS. — 3. COHÉSION SOCIALE ET DIVISIONS DE LA SOCIOLOGIE.
- Francine Muel-Dreyfus, LE MÉTIER D'ÉDUCATEUR. *Les instituteurs de 1900, les éducateurs spécialisés de 1968.*
- Raymonde Moulin, LE MARCHÉ DE LA PEINTURE EN FRANCE.
- Georges Mounin, INTRODUCTION A LA SÉMIOLOGIE.
- S. F. Nadel, LA THÉORIE DE LA STRUCTURE SOCIALE.
- Erwin Panofsky, ARCHITECTURE GOTHIQUE ET PENSÉE SCOLASTIQUE, précédé de L'ABBÉ SUGER DE SAINT-DENIS. — LA PERSPECTIVE COMME FORME SYMBOLIQUE.
- Jean-Claude Pariente, L'ANALYSE DU LANGAGE A PORT-ROYAL. *Six études logico-grammaticales.*
- Luis J. Prieto, PERTINENCE ET PRATIQUE. *Essai de sémiologie.*

- A. R. Radcliffe-Brown, STRUCTURE ET FONCTION DANS LA SOCIÉTÉ PRIMITIVE.
Edward Sapir, ANTHROPOLOGIE : 1. CULTURE ET PERSONNALITÉ. 2. CULTURE.
— LINGUISTIQUE.
Salvatore Settis, L'INVENTION D'UN TABLEAU. « *La tempête* » de Giorgione.
Joseph Schumpeter, IMPÉRIALISME ET CLASSES SOCIALES.
Charles Suaud, LA VOCATION. *Conversion et reconversion des prêtres ruraux.*
Peter Szondi, POÉSIE ET POÉTIQUE DE L'IDÉALISME ALLEMAND.
Alain Viala, NAISSANCE DE L'ÉCRIVAIN. *Sociologie de la littérature à l'âge classique.*
Jeannine Verdès-Leroux, LE TRAVAIL SOCIAL.
Jules Vuillemin, NÉCESSITÉ OU CONTINGENCE. *L'aporie de Diodore et les systèmes philosophiques.*

COLLECTION « LE SENS COMMUN »

dirigée par Pierre Bourdieu

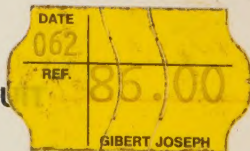
ERVING GOFFMAN

LA MISE EN SCÈNE DE LA VIE QUOTIDIENNE

I. La présentation de soi

Rencontres fortuites, échanges de paroles, de regards, de coups, de mimiques, de mots, actions et réactions, stratégies furtives et rapides, combats ignorés de ceux-là mêmes qui se les livrent avec l'acharnement le plus vif, telle est la matière première qui constitue l'objet, inhabituel, de **La présentation de soi**. Pour ordonner ces miettes de vie sociale — résiduelles pour la sociologie canonique qui les néglige — sur lesquelles il concentre l'attention la plus minutieuse, Goffman prend le parti de soumettre à l'épreuve de l'explicitation méthodique une intuition du sens commun : **Le monde est un théâtre**. Le vocabulaire dramaturgique lui fournit les mots à partir desquels il construit le système des concepts propre à abstraire de la substance des interactions quotidiennes, extérieurement dissemblables, les formes constantes qui leur confèrent stabilité, régularité et sens. Ce faisant, Goffman élabore dès **La présentation de soi**, son premier livre, les instruments conceptuels et techniques à partir desquels s'engendre une des œuvres les plus fécondes de la sociologie contemporaine et qui sont peut-être aussi au principe de la constitution des catégories fondamentales d'une nouvelle école de pensée : en rompant avec le positivisme de la sociologie quantitative en sa forme routinisée et en s'accordant pour tâche de réaliser une ethnographie de la vie quotidienne dans nos sociétés, **La présentation de soi** peut être tenu pour un des ouvrages qui sont au fondement du courant interactionniste et, plus généralement, de la nouvelle sociologie américaine.

AUX ÉDITIONS DE MINUIT



9 782707 300140

ISBN 2-7073-0014-4