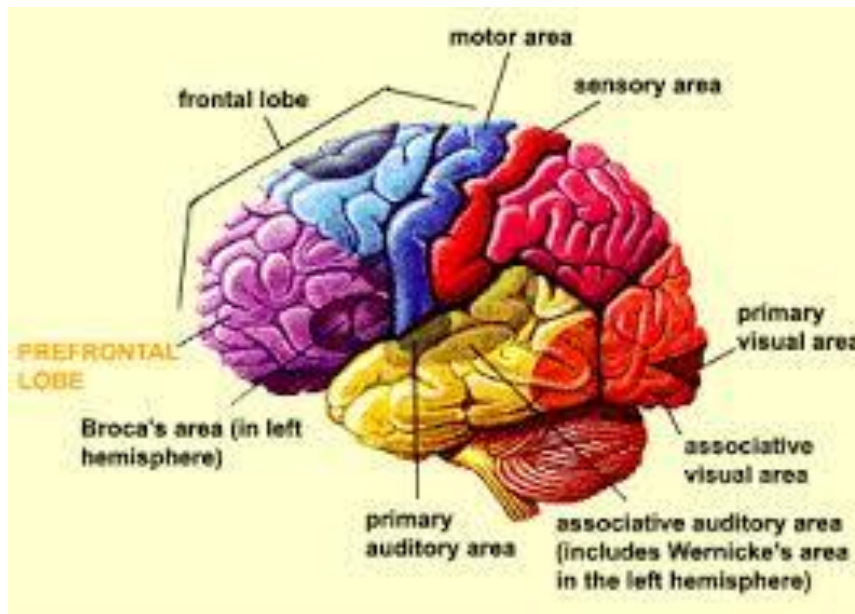


Le conflit, une déterminante biologique

The brain (from Dr Laborit):



First part of the brain: the **reptilian part**, which is used to maintain its structure, for survival: to eat, to drink, to have sex, to fight, to go away, inhibition. It is unconscious, creating for example drives (pulsions).

Second part of the brain: the **affective part**, or memorization part. It is also unconscious, creating automatism, cultural automatism,

Third part of the brain: the **associative cortex**. It links neurons which kept traces from past experiences, but in a different way than at the moment of its recording as the environment has changed; it is where imagination comes from.

These 3 parts have to work together and are linked by converging lines (faisceaux). That is say, the brain is creating triggers, associations, mnemonics, metaphors, for easy future retrieval. **1 line is for the reward and is tied to pleasure, so you will try to renew it.** For example, applauses for the artist, the caress of a mother, a medal for the warrior (narcissism) will free chemical substances tied to pleasure. Another line is for punishment. It is tied to escape or fight. Another line is for inhibition.

Brain tend to remember elements with high emotional reaction.

Hypocampus: integration of the perception

Hypocampus and Frontal Cortex: Analyze data and decide if it is worth putting the information in long term memory. Memorization depends of differents factors: duration of the stimuli, its intensity and richness, its relevance, its simplicity, the quantity of repetition over time, the quality of emotions attached to the memory.

Nevertheless, we know that for most people, in general, the right side of the brain is dominant for processing the emotional content of language, for things like rhythm and intonation in language, and for understanding the context of speech. The left side of the brain is dominant for processing the literal sense of language, and also for processing grammar and vocabulary. What is especially important here is that regardless of whether a function is more closely associated with the right hemisphere or the left, the articulation of the result is a left-hemisphere activity for most people. In this way, the left hemisphere acts as the brain's "spokesperson."

On distingue 4 types principaux de comportement:

- Le besoin de consommation pour assouvir les besoins fondamentaux
- Le besoin de gratification. Quand on a l'expérience d'une action qui aboutit au plaisir, on tend à vouloir la reproduire.
- Le comportement répondant à la punition, soit par la fuite, qui l'évite, soit par la lutte qui détruit le sujet de l'agression
- Le comportement d'inhibition, lorsqu'on attend en tension. ce qui débouche sur l'angoisse c'est-à-dire l'impossibilité de dominer une situation

Example:

First experience: we take a rat, we put it in a cage with two parts, separated by a wire with a door. Electricity is put in the floor of the first part, not in the second. A signal is emitted just before electricity. After a while, the rat learn that it can go in the second part of the cage when there is electricity, avoiding "punishment" through running away. Its metabolism is not affected.

Second experience: this time, the door between both parts is closed; the rat cannot escape from the punishment. The rat learns that action is pointless, it develops inhibition and anxiety. This behavior modifies its biological system and develop diseases

Third experience: the door between both parts is closed; he cannot escape from the punishment. However, another rat is introduced. The rat will fat. It is pointless, as it will receive the punishment anyway. But the rat is in the action. It will not develop any disease. For a man, social impedes this defensive violence, there is inhibition. To fight inhibition, there are many ways. For exemple, people may be aggressive, which is useless, but avoids to develop a biological modification. Because of inhibition, somebody can also develop aggressiveness against his own body, which is called somatization, that is say that your mental will develop sicknesses in your body.

La Socialisation comme apprentissage morale

During the first years of life, the brain is still “immature”. Therefore, what you learn when you are a baby (until 3 years old) cannot be changed. All the stimuli that enter into your nervous system come from your environment, from the others. **You are the others.** Growing up, a child learns that he needs the others to survive. Conversely, the survival of the group is linked to the **learning of what is necessary for the group to live together and for its survival**, how to live together and to have cohesion in the group. We also learn what is good, what is beautiful, what has to be done, through reward or punishment from the society, if the action is for or against the survival of the group. All this value system from the society, all these preconceived ideas, the hierarchical order and domination mechanisms, all bias on normality and deviance that have been integrated by an individual during his entire life represents his **unconscious (ou habitus (bourdieu))**. On peut également appeler cela habitus, c’est à dire l'ensemble des dispositions à agir que les individus héritent de leur trajectoire sociale – et notamment des conditions de leur socialisation – et qui leur permet d'acquérir un sens pratique, une capacité à agir dans l'illusion d'une action libre et adaptée à son contexte¹. Ainsi la probabilité de « choisir » des actions qui réussissent résulte-t-elle de ce sens pratique éliminant toutes les alternatives qui ne correspondent pas aux dispositions acquises. C'est ce que Bourdieu appelle « la causalité du probable » (1974).

Attitudes are defined as the beliefs and feelings towards some event or object. However, we often have many beliefs towards any one single object (some good and some bad). As we make decisions we weigh the emotional pay-offs (the pros and cons) of each possible decision choice.

Emotions:

That is, emotions are a part of decision-making, and **we cannot decide between choices if we do not associate emotions with each option. How could we decide between choices if we could not judge choices as good or bad?** Thus, **rational decision making and irrational emotions are tied together and are not opposite.** Consumers mostly make their decisions based on emotional desires, personal needs, self-perceptions, values, cognitive styles, and so on. We consciously and subconsciously evaluate choices based on the emotional pay-offs expected from our behaviors. The more an action can add emotional rewards, beyond the physical rational performance of the product, the greater the opportunity to be more competitive. Emotional elements are the ultimate decisive characteristics in choice.

¹ Du côté de ses conditions de production, l'habitus se définit par trois caractères. Il renvoie d'abord aux [apprentissage](#)s par lesquels des perceptions, des jugements ou des comportements sont véhiculés et inculqués pendant la socialisation individuelle. Il renvoie ensuite à l'impact de ces apprentissages sur l'agent, à la façon dont ils sont intériorisés et reconduits dans un inconscient individuel et collectif. Il renvoie enfin à la capacité de ces dispositions à faire naître des pratiques sociales. Du côté de ses conditions de reproduction, l'habitus se définit autour de trois principes. Il répond d'abord à un principe de *durabilité* : l'habitus est une formation intériorisée durable dans la mesure où il est capable de se perpétuer, et de perpétuer ainsi les pratiques qu'il est supposé engendrer. Il répond ensuite à un principe de *transposabilité* : il est capable de s'étendre au-delà du [champ](#) social où il s'origine, et d'engendrer des pratiques analogues dans des champs différents. Il répond enfin à un principe d'*exhaustivité* : il est susceptible de se reproduire plus adéquatement dans les pratiques qu'il génère (1987). Les conditions de production et de reproduction de l'habitus sont circulairement liées. L'habitus tend à produire les conditions sociales de sa reproduction, en même temps qu'il tend à reproduire les conditions sociales de sa production. Cette circularité n'immunise pas seulement contre un usage déterministe du dispositif théorique. Elle exprime une ambition fondamentale : l'habitus s'annonce comme la promesse d'une réconciliation entre liberté et déterminisme sociologiques.

La sociologie: quelques notions clés

individualisme méthodologique

Associés à Max Weber, Simmels. Les acteurs individuels sont les éléments premiers de l'analyse; un phénomène collectif est un ensemble d'actions, de croyances et d'attitudes individuelles. Les comportements individuels constituent donc la source des conflits de tout genre. **L'analyse d'un conflit renvoie à l'analyse des motivations, des choix et des actions des acteurs. Dans les système d'interdépendance et d'interaction que constituent les sociétés, les conflits seraient autant de dysfonctionnements.** Cette méthode n'implique nullement une représentation atomiste des sociétés ; elle prend les [individus](#) comme insérés dans un système social, ensemble de contraintes au sein duquel leurs actions se déroulent. L'agrégation des conduites des différents acteurs, dans un cadre donné (une usine, une administration, un Etat...), conduit à toute une série d'effets non désirés et pervers, parfois violents. **Selon Raymond BOUDON, la logique du conflit social, c'est la logique de l'interprétation des situations par les acteurs qui choisissent des degrés de coopération et de conflit souhaitable pour eux,** en faisant référence à la théorie des jeux.

Holisme méthodologique

Associé à Durkheim. C'est l'opposé de l'individualisme méthodologique, dans le sens où **c'est la société qui détermine les comportements des individus**, à travers les contraintes qu'elle impose, que ce soit les normes, les lois ou les pratiques sociales. Ex: étude du suicide, Durkheim. → Les décisions prétendument personnelles, les motivations d'ordre affectif, les « états psychopathiques » eux-mêmes ne peuvent être tenus pour de véritables causes : celui qui se tue par amour pourrait le faire aussi bien pour une autre raison, sous un autre « prétexte ». **La cause profonde du suicide est à chercher dans le degré d'intégration des individus à la société et dans l'action régulatrice que celle-ci exerce sur leur psychisme.** Lorsque l'intégration se relâche, le taux des suicides augmenterait ; il varierait donc en raison inverse de celle-ci et serait plus fréquent à la campagne qu'à la ville, dans les pays protestants que dans les pays catholiques, dans ceux où le divorce est répandu que dans les contrées où se maintient la structure familiale traditionnelle. L'apparente liberté dont jouit l'individu dans les sociétés moins intégrées le conduit, en fait, à l'insatisfaction et à la subordination égoïste des fins sociales à celles de sa personnalité propre. Lorsqu'elle se transforme brutalement, la société ne joue plus son rôle de frein et laisse la place à l'état d'[anomie](#), qui favorise l'esprit de révolte contre les règles de la collectivité. Une telle situation, surtout dans les civilisations industrielles, entraîne un taux élevé de suicides anoniques

Fait social: Le fait social possède comme attributs fondamentaux la contrainte, l'extériorité et l'inévitabilité. Contrainte : les individus sont amenés à se soumettre à son

existence, comme ils doivent se soumettre à celle de la pesanteur ou de la composition de l'air. **Extériorité : les individus ne produisent pas le fait social en lui-même, mais le rencontrent à l'extérieur de leurs propres productions psychiques. Inévitabilité : les individus ne peuvent faire comme s'il n'existait pas, ils ne peuvent échapper à son existence.**

Dans son ouvrage fondateur *Les Règles de la méthode sociologique* (1895), Durkheim définit le fait social de la manière suivante : « Est fait social toute manière de faire, fixée ou non, susceptible d'exercer sur l'individu une contrainte extérieure ; ou bien encore, qui est générale dans l'étendue d'une société donnée tout en ayant une existence propre, indépendante de ses manifestations individuelles. » **Lorsque la « manière de faire » est fixée, l'on dira qu'on a affaire à une institution ou à une norme. Celles-ci constituent des pratiques de groupe envisagées de manière collective et qui, dès lors, s'imposent aux individus qui les intériorisent.** Dans cette mesure, elles sont d'ordre moral et par conséquent dictent leur conduite aux individus. L'institution de la langue, par exemple, dicte leurs façons de penser et de communiquer aux locuteurs, qui n'ont pas la possibilité de modifier ses règles phonétiques ou syntaxiques. On tiendra des propos du même ordre au sujet de la mode, des procédés de travail, ou encore des modalités d'inculcation dans les écoles.

La conception durkheimienne du fait social doit être rapportée à celles de « conscience collective » et de « représentations collectives » qu'on lui doit également. **La conscience collective ou commune doit être comprise comme l'ensemble des croyances et des sentiments communs à la moyenne des membres d'une société.** Matrice des consciences individuelles et non produite par elles, elle véhicule de génération en génération les représentations collectives, c'est-à-dire les idées, les croyances et les valeurs propres à une collectivité, qui ne peuvent être réduites à leurs expressions individuelles, et qui engendrent les faits aux contraintes desquels les individus doivent se soumettre. C'est ainsi qu'une religion, composée de croyances, se matérialise en un système de pratiques rituelles sur lesquelles veille un personnel spécifique, un clergé. Même si, dans les sociétés modernes marquées par l'essor de l'individualisme moral, la conscience collective est moins rigide que dans les sociétés primitives, la notion de fait social garde pour lui toute sa pertinence. Le nombre et la variété de faits sociaux sont seulement plus considérables.

Le conflit selon Georg Simmel

Georg Simmel distingue d'abord deux formes de conflit : le combat et la concurrence. Pour l'auteur, **le conflit peut être aussi bien latent qu'explicite, violent que non-violent, créateur que destructeur.** Le sociologue allemand, étudiant la plus petite unité du groupe (deux personnes) et sa relation avec un tiers, démontre que divergences et conflits y jouent un rôle positif et prolonge ainsi la thèse hégélienne de « *négativité dynamique* » dans la mesure où, dans les dyades, des alliances peuvent se former contre les tiers.

Les marxistes quant à eux donnaient à ce rapport social une importante légitimité considérant **le conflit comme le moteur de l'Histoire.** Pour Friedrich Engels, la violence est ainsi « *l'instrument grâce auquel le mouvement social l'emporte et met en pièces des formes politiques figées ou mortes* » (Engels, 1971, p. 38). Dans le cas de Georg Simmel, l'aspect positif revêt

une toute autre signification. **Le conflit est socialisation dans la mesure où il est une composante de toute relation sociale. Le conflit n'apparaît pas ici comme une désocialisation – qui n'est qu'apparente – mais comme une fonction de la relation sociale (Simmel, 2003 : 26), un élément organisant la vie sociale et individuelle.**

Il est socialisation dans la mesure où comme l'analyse Patrick Watier « *pour lutter il faut s'associer* » Chaque partie pose donc des principes légitimes d'action. Ceux-ci fixent les limites communes en ce qui concerne les moyens dont usent et vont user les différents protagonistes du conflit. C'est donc dans cette fraction de la relation sociale de type conflictuelle que s'opère une forme de socialisation par l'adhésion commune à un ensemble de normes et de règles partagés. **Le conflit est « un mouvement de protection contre le dualisme, qui sépare, et une voie qui mènera à une sorte d'unité, quelle qu'elle soit, même si elle passe par la destruction de l'une des parties »**

En conséquent, le conflit apparaît comme une fonction de l'unité collective mais également individuelle. Il y a **un bien-être psychologique au conflit dans la mesure où celui-ci rétablit perpétuellement l'équilibre nécessaire à l'unité.** « L'opposition, en revanche, nous procure une satisfaction intérieure, une diversion, un soulagement » (Simmel, 2003 : 25). L'auteur va même plus loin en indiquant que c'est l'antipathie qui sauve l'individu du malaise et de la solitude. Il dépasse également ici l'opposition entre individu et groupe - pourtant au coeur des débats de l'époque - en mettant sur le même plan les deux entités. Si le conflit a pour le groupe une fonction légitimatrice, coercitive et unitaire, il permet également à l'individu de maintenir en lui un équilibre pulsionnel stable sans lequel il serait en proie au malaise.

Pour Michel Wieviorka, le conflit est d'abord transformation d'un rapport social. Celui-ci est défini comme « *un rapport, inégal, entre deux personnes, deux groupes deux ensembles qui s'opposent au sein d'un même espace avec chacun comme objectif ou pour horizon non pas de liquider la partie adverse, et avec elle la relation elle-même, mais de modifier cette relation et tout au moins d'y renforcer sa position relative* » (Wieviorka). Sa conception de la violence se réclame également d'une manière générale de celle de Georg Simmel lorsqu'il indique que **le conflit ne se confond pas avec la violence mais apparaît plutôt comme son opposé.** On peut ainsi penser que la violence naît d'un épuisement du conflit. Lorsque les modes d'action sont obsolètes, l'action prend un autre chemin.

Pour Wieviorka, **C'est lorsque la logique du conflit ne fait plus ou ne fait pas encore sens pour l'acteur que celui-ci semble orienter son action vers la violence.** La honte, le mépris, la discrimination c'est-à-dire la privation pour l'individu de s'élever en sujet de ses propres expériences forment les sources de la violence au cœur desquels se trouve l'anti-sujet « *cette face sombre de l'être* ».

Le conflit selon Touraine (EHESS)

Un conflit est une relation antagonique entre deux ou plusieurs unités d'action dont l'une au moins tend à dominer le champ social de leurs rapports. **L'existence d'un conflit suppose en effet deux conditions apparemment opposées : d'une part, des acteurs, ou plus généralement des unités d'action délimitées par des frontières, et qui ne peuvent donc être des « forces » purement abstraites ; de l'autre, une interdépendance de ces unités qui constituent les éléments d'un système.**

2 types opposés de conflits :

– **D'un côté, des acteurs réels, possédant un système de décision, une « volonté », et tendant à maximiser leurs avantages propres, soit par la poursuite rationnelle d'un intérêt de type économique, soit par le renforcement de leur propre intégration,** soit selon tout autre processus. Le champ des acteurs en conflit est alors défini de manière matérielle. Il s'agit de s'approprier des biens rares, par exemple des territoires, des matières premières, des marchés. Plus les unités d'action sont des acteurs réels, moins le champ de leurs rapports est social. La rivalité est le point extrême de ce type de conflits, qu'on appellera conflits *intersociaux*, quelle que soit la nature des acteurs, individus, groupes ou collectivités.

– À l'inverse, d'autres conflits se définissent d'abord par l'unité d'un champ social. Le conflit est *intrasocial* et, par conséquent, **les unités d'action ne constituent que faiblement des acteurs réels.** Le conflit n'est pas la rencontre de deux systèmes sociaux ou de deux personnes, mais exprime une contradiction inhérente au système considéré. Lorsqu'on parle d'un **conflit de classes**, on désigne un ensemble de rapports sociaux à partir duquel se définissent des acteurs, qui peuvent être plus ou moins fortement constitués et conscients de leurs propres intérêts, mais jamais définis comme des ensembles indépendants l'un de l'autre et entrant en concurrence pour l'appropriation de certains biens sociaux.

Pour Touraine, **on ne peut davantage parler de conflits lorsque les éléments d'un système sont en tension les uns avec les autres**, en raison de la différenciation des statuts et des rôles à l'intérieur de tout système complexe. **Si les employés envient les cadres, si les jeunes se sentent différents des vieux, il se forme des tensions entre eux, mais non pas nécessairement un conflit. Celui-ci n'apparaît que si le thème du pouvoir est introduit. Le pouvoir n'est pas la capacité d'un acteur d'imposer à un autre acteur des comportements conformes à ses intérêts personnels, mais sa capacité de dominer les rapports sociaux à l'intérieur d'un système social, en particulier la répartition de biens sociaux comme l'autorité, le revenu ou l'éducation. La capacité d'un acteur de modifier le comportement d'un autre en fonction de ses propres objectifs définit son influence, et ce terme s'oppose clairement à celui d'autorité, qui introduit au contraire l'existence d'une règle centrale appliquée par délégation.**

Ou bien la société est conçue, dans la tradition du darwinisme social, comme dominée par la concurrence et la sélection naturelle, ou bien, à l'inverse, elle est définie par la tradition intellectuelle (de Durkheim à Parsons, en particulier) comme un système de statuts et de rôles dont les acteurs se réfèrent à tout un ensemble de règles, de normes et de valeurs définissant des comportements normaux – c'est-à-dire légitimement attendus. D'une part, donc, la guerre, de l'autre les tensions internes d'un système social.

[La concurrence intergroupes](#)

Il est essentiel de distinguer deux processus bien différents. Lorsqu'on sépare un groupe large en deux groupes plus restreints, on observe une rapide redistribution des relations sociométriques. Les paires dont les membres se trouvent placés dans les deux groupes nouveaux se défont rapidement. Un esprit de groupe se forme, un stéréotype généralement négatif de l'autre groupe apparaît et des réactions agressives se développent : insultes, ironie, bagarres.

Le conflit entre les groupes est d'autant plus vif que ces groupes sont plus isolés, constitués artificiellement, hors de tout encadrement organisationnel ou institutionnel. Le cas le plus simple est celui d'équipes qu'on forme dans un groupe de jeunes pour les mettre en opposition, dans des épreuves sportives par exemple. Les groupes sont presque entièrement définis par leur concurrence et ne peuvent donc se constituer que par opposition aux autres. (ex : circulation de bujumbura)

De plus, des groupes aussi simples ne peuvent avoir un système de rôles très différencié. **Plus le groupe est primaire (c'est-à-dire que les relations entre ses membres sont de face à face), plus l'individu se trouve fortement défini par son appartenance au groupe** et, par conséquent, plus il est engagé personnellement dans la concurrence entre son groupe et les autres. Beaucoup d'études sur les bandes d'adolescents ont insisté sur ces faits.

Ce qui domine ici, c'est la référence au groupe, l'opposition donc de l'in-group et de l'out-group. L'enjeu est défini indépendamment de la relation entre les groupes. Il s'agit, par exemple, de savoir si telle bande peut utiliser telle rue comme terrain de jeu. Il est même fréquent que le conflit des groupes s'organise autour d'un **conflit personnel** opposant un membre d'un groupe à un membre de l'autre. Deux bandes s'affrontent parce que deux garçons se disputent la possession de la même fille. **Le conflit naît de la concurrence, et celle-ci est fondée sur la défense et la conscience de soi dans chacun des groupes antagonistes.**

La guerre

D'une part, la rivalité des grandes puissances est d'autant plus vive et plus dangereuse que la force d'expansion des acteurs progresse plus vite que ne s'étend le champ de leur concurrence possible. On a souvent dit, par exemple, que l'Europe du XIXe siècle avait été relativement pacifique parce que le progrès des grandes puissances s'accompagnait du partage du monde en leur faveur, ce qui évitait un affrontement direct entre elles. Au contraire, la stabilisation des emplois ou des zones d'influence conduit à un conflit face à face.

D'autre part, la guerre apparaît comme **l'expression de conflits sociaux internes**, et ce d'autant plus clairement qu'elle est, non pas un affrontement, mais un impérialisme politique. En Allemagne, et plus encore au Japon, ce qui explique la puissance de l'impérialisme politique, c'est le rôle d'une élite politique dirigeant un développement volontariste, où le rôle de l'État est plus déterminant que celui d'une bourgeoisie commerciale, puis industrielle. Cette idée est souvent exprimée sous une forme différente : **la mobilisation contre un ennemi extérieur serait un moyen de gérer les conflits internes d'une société.** Il est certain, par exemple, que la guerre étrangère permit de limiter les forces sociales qui poussaient à la rupture entre la bourgeoisie révolutionnaire jacobine et les sans-culottes des sections parisiennes.

Le conflit dans la sociologie des organisations

Si les conflits intersociaux sont proches des rivalités, de l'affrontement entre deux ou plusieurs unités, individuelles ou collectives, indépendantes les unes des autres, inversement, les conflits organisationnels sont proches des tensions internes d'un système social. Les adversaires sont ici placés, non pas l'un en face de l'autre sur un champ de bataille, mais à l'intérieur d'un même champ social, défini par des frontières et organisé autour de valeurs culturelles et de normes sociales. Les conflits organisationnels sont, d'un côté, des tensions à l'intérieur d'un système social, de l'autre, des formes de concurrence et d'influence. Ils ne peuvent pas être identifiés aux conflits dont l'objet est le pouvoir, la capacité d'imposer des fins, et donc des formes d'organisation, à l'ensemble d'une collectivité occupant un certain territoire, défini de manière plus ou moins directe. L'analyse doit donc découvrir, au-delà des tensions internes d'une organisation sociale, les éléments de rupture, qui permettent de parler de conflits.

S'intéressant surtout à la sociologie des organisations (industrielles, bureaucratiques), Michel CROZIER considère, lui, l'affaiblissement des relations interpersonnelles.

Les conflits sont déterminés par la structure bureaucratique de l'organisation et les acteurs sociaux utilisent pour leurs propres objectifs, l'existence même des tensions induites par l'impersonnalisation des relations dans l'entreprise. Ils utilisent les zones d'incertitude du comportement de leurs collaborateurs proches ou lointains et manipulent leurs propres zones d'incertitudes dans une sorte de jeu collectif. Particulièrement, **les acteurs cherchent à accroître leurs propres zones d'incertitude et à affaiblir celles de leurs collaborateurs. Une telle conception majeure fortement la part d'activité des différents acteurs, possédant chacun leur système d'action**, sans nier que les marges de liberté sont variables selon les acteurs et selon les organisations. Cela minore bien souvent l'intensité des conflits. Une entreprise moderne est donc moins rigide qu'une administration de l'ancien style et, pour parler comme Michel Crozier, elle comporte de plus en plus de zones d'incertitude, autour desquelles s'organisent des conflits d'influence.

Les conflits organisationnels prennent une importance croissante. Dans le travail, l'organisation hiérarchique des salariés est de plus en plus stricte ; les rôles professionnels se définissent davantage par la situation dans une filière hiérarchique que par l'apport d'une qualité particulière.

L'autonomie professionnelle tend à disparaître. L'employé se définit plus complètement que l'ouvrier par des rapports de subordination. M. Weber avait déjà insisté sur l'importance centrale du type d'organisation qu'il nommait *Herrschaftsverband* (association à organisation hiérarchique). R. Dahrendorf a repris et étendu ses remarques. Il n'hésite pas à appeler rapports de classes les rapports d'autorité, ceux qui unissent et opposent dirigeants et dirigés. Toute grande entreprise hiérarchique, qu'elle soit industrielle, commerciale, administrative, militaire, hospitalière, etc., tend à définir de manière de plus en plus stricte les relations d'autorité et les symboles de niveau social. L'activité de chacun est plus étroitement dépendante qu'auparavant des instructions reçues du niveau hiérarchique supérieur.

La différenciation des rôles, qui tend à atténuer certains conflits, s'accompagne dans les sociétés bureaucratisées du renforcement des organisations et des filières hiérarchiques,

ce qui accroît l'importance des rapports d'autorité. Ceux-ci sont assurément chargés de tensions, mais **peut-on parler ici de conflits ? On le pourrait s'il s'agissait des rapports de pouvoir ; mais le cadre ou le chef de service ne détiennent pas le pouvoir, ils n'ont qu'une délégation d'autorité. Leurs rapports avec leurs subordonnés sont définis de plus en plus strictement à l'intérieur de normes et de règles. Plus l'autorité est impersonnelle, s'applique à des rôles et non à des personnes, moins elle entraîne de conflits.** C'est pourquoi, à l'intérieur des grandes entreprises peuvent se développer des procédures de résolution des tensions, de traitement des plaintes.

Des organismes, comme les comités d'entreprise ou leurs équivalents, prouvent, par leur existence même, à côté des syndicats et le plus souvent sous leur contrôle, que les problèmes posés par le fonctionnement des organisations ne sont pas de même nature que les conflits autour du pouvoir. Définir les critères d'embauche, de qualification, de rémunération ou de promotion revient à limiter des tensions, non pas à résoudre des conflits, puisque les négociations supposent la référence constante à des règles du jeu, à un *due process of law* accepté par les parties en présence.

la rationalité des acteurs est « limitée » et « contingente ». De plus, le pouvoir est partout, selon ces deux sociologues : « Le pouvoir est un mécanisme quotidien de notre existence sociale que nous utilisons sans cesse dans nos rapports avec nos amis, nos collègues, notre famille, etc. » Partout et donc pas nécessairement là où on l'attend, c'est-à-dire en haut de la hiérarchie, car le pouvoir prend sa source dans les relations interpersonnelles. Dans le cas de la Seita étudié par Crozier dans *Le Phénomène bureaucratique* (1962), les agents d'entretien et de réparation ont conquis un pouvoir considérable sur les ouvriers de la production, car ce sont eux qui ont déterminé la fréquence et la durée des arrêts des machines. C'est cette maîtrise du temps qui les a dotés d'un pouvoir informel. La possession de compétences spécifiques, la détention d'informations, un noeud de communications sont autant de sources de pouvoir. Acteur, pouvoir mais aussi incertitude. Pour Crozier et Friedberg, **il existe dans toutes les organisations des espaces de liberté qui se logent dans des interstices (nommés « zones d'incertitude ») sur lesquels les acteurs vont jouer et dont ils vont se jouer.**

Exemple :

L'organisation « pensée » par l'entreprise est celle de la hiérarchie : dirigeants, cadres, cabinets externes, contremaîtres, qui parlent le même langage (« productivité »...), qui ont une vue d'ensemble de la production.

Cette organisation « pensée » n'est pas perçue par les O.S. qui, eux, voient le produit qu'ils fabriquent et constatent les dysfonctionnements quotidiens au niveau des machines, des méthodes, etc..

Par exemple, les O.S. ne peuvent pas changer les pièces ni régler les machines, car c'est la tâche des « régleurs ». En cas de panne, cette méthode de travail entraîne des retards à la production.

Les O.S. ont des pratiques propres à eux.

Par exemple, O.S. et régleurs s'entendent et ces derniers donnent aux O.S. les pièces dont ils auraient besoin pour réparer eux-mêmes les machines, sans les attendre.

Il y a ici une logique de l'efficacité qui obéit à d'autres règles que celles qui ont été « pensées » par l'organisation.

La hiérarchie appelle cela la « participation » de chacun à la réussite de l'entreprise.

En fait, le système théorique doit être enfreint pour bien fonctionner :

- les O.S. pensent que leur inventivité est le moteur de la réussite,
- la hiérarchie en appelle à leur participation.

Le système « vécu » est un système théorique « re-pensé » par les acteurs. Il y a une rationalité « concrète » de l'organisation.

Les normes sociales

Définition de normes sociales : l'ensemble des règles prescrivant un comportement déterminé dans une société donnée, prescription renforcée par la possibilité de sanctions en cas de transgression.

Pour Parsons, les normes déterminent alors les rôles et les attentes qui conditionnent les interactions entre les individus. D'autre part, les normes sont confortées par l'éventualité de sanctions qui relèvent soit du jugement du public ou de certains publics, soit, plus spécifiquement, de l'action d'institutions chargées du respect des normes juridiques. De ce point de vue, on peut distinguer entre les normes morales ou éthiques, qui sont en général sanctionnées par l'opinion publique (favorable ou non au divorce, à l'avortement, etc.), et les normes juridiques qui prescrivent, par l'intermédiaire d'institutions spécifiques, les comportements qui doivent être évités et ceux qui doivent ou peuvent être sanctionnés.

La vie sociale d'un individu peut être découpée en tranches ; à l'intérieur de chacune d'entre elles s'exercent des normes différentes, mais qui peuvent, pour cette raison même, ne pas se heurter directement. La différenciation des statuts sociaux entraîne une limitation des normes et de leur emprise sur la personne. Celui qui appartient à une église peut n'agir comme tel qu'à l'intérieur du groupe religieux. La tolérance est l'expression directe de cette limitation, et son développement accompagne le passage de la communauté à la société, selon le vocabulaire de Durkheim. Les conflits de rôles sont donc de plus en plus remplacés par une segmentation de l'organisation sociale et de la personnalité.

Pour Luc Boltanski, les personnes s'appuient sur des formes de légitimité pour accorder leurs actions ou pour justifier les critiques qu'elles s'adressent dans la vie ordinaire. Ce sont les conventions. Les conventions permettent d'agir ou de vivre en commun en s'organisant autour de grandeur, c'est-à-dire de principe, de valeur de référence auquel les acteurs sociaux font appel lorsqu'ils veulent manifester leur désaccord. C'est d'ailleurs souvent lors des conflits que se révèle les valeurs et normes tacites sur lesquels se règle les conduites. Par exemple dans le cadre d'une dispute, légion vont tenter de s'appuyer sur des principes, de parler de ce qui est juste ou non pour défendre leur point de vue. Ce que l'on appelle conventions, c'est le cadre commun qui permet l'action. Luc Boltanski, dans son ouvrage *de la justification*, définit 6 modes de légitimité servant de base aux conventions.

Le conflit social

Le conflit de classes oppose une « base » d'agents économiques à ceux qui contrôlent l'emploi des ressources investies dans un projet de développement social. La base sociale défend, d'un côté, sa consommation, son présent particulier contre l'investissement pour un au-delà, mais aussi s'oppose à l'appropriation par la classe dirigeante des ressources accumulées. Parallèlement, la classe dirigeante est à la fois un instrument de « progrès » agissant au nom de valeurs sociales et ce que les sociologues appellent un « modèle de satisfaction différée » (*differed gratification pattern*) d'un groupe particulier

utilisant une partie des ressources accumulées pour son profit propre, donc d'une manière non conforme aux exigences des valeurs de progrès reconnues par la société. La lutte des classes est présente dans toute société, puisqu'elle naît de la contradiction de la consommation et de l'accumulation.

Le conflit des classes n'est donc pas identifiable à celui de la masse et de l'élite, des dirigeants et des dirigés, ou plus généralement de ceux qui sont en haut et de ceux qui sont en bas de l'échelle de stratification sociale. Il n'est pas un conflit d'intérêts, de sentiments et de représentations entre des catégories sociales différentes. Il est l'expression même de l'action historique, de l'action par laquelle une société agit sur elle-même et constitue le système de valeurs qui commande son organisation.

Plus le système de décision est centralisé et bureaucratique, et moins il peut se transformer autrement que par bonds et par crises.

La lutte des classes

Empiriquement, il n'y a aucune raison de décrire deux plutôt que trois, quatre ou huit classes sociales. **Ce n'est pas la notion de classe qui permet d'aller au-delà de cette description historique, mais celle de conflit de classes, c'est-à-dire la contradiction centrale à partir de laquelle se constituent des acteurs historiques**, dont la réalité sociographique, les intérêts et les représentations ne coïncident jamais complètement avec un des termes de la contradiction. Ce qui conduit à dire que le conflit des classes n'est pas naturellement conscient. On a d'ailleurs souligné en le définissant qu'il n'est pas simple, qu'il ne place pas les classes opposées dans une situation univoque l'une par rapport à l'autre. La conscience de classe ne peut naître que si la volonté de consommation présente et la volonté de contrôle du développement s'unissent, ce qui n'est nullement constant et suppose un certain degré de lutte ouverte, donc certaines conditions politiques et idéologiques. Les classes sont liées dialectiquement ; leur opposition exprime les contradictions de tout développement.

Ce qui est en cause, ce n'est pas le niveau relatif de participation sociale des différentes catégories, mais le contrôle de l'investissement et du changement.

Le conflit des classes n'est donc pas identifiable à celui de la masse et de l'élite, des dirigeants et des dirigés, ou plus généralement de ceux qui sont en haut et de ceux qui sont en bas de l'échelle de stratification sociale. Il n'est pas un conflit d'intérêts, de sentiments et de représentations entre des catégories sociales différentes. Il est l'expression même de l'action historique, de l'action par laquelle une société agit sur elle-même et constitue le système de valeurs qui commande son organisation.

Ce qui caractérise, au contraire, un conflit chargé de lutte de classes, c'est qu'il déborde le combat avec l'adversaire, et cela de deux manières conjointes. D'un côté, il est l'affirmation d'un acteur historique, la création d'une conscience collective, le sens d'une mission historique ; de l'autre, il est l'affirmation d'un modèle de société nouveau.

Les conflits les plus profonds sont les plus éloignés de toute stratégie. Ce qui conduit à une typologie des conflits de travail, et en particulier des grèves. Au-delà du type élémentaire qu'on vient d'évoquer : conflit des adversaires économiques sur un marché, conflit d'autant plus visible que le patronat et le syndicat sont plus fortement organisés et contrôlent davantage l'un la demande, l'autre l'offre de travail, existent des mouvements plus complexes dans lesquels l'un des adversaires au moins s'affirme lui-même comme acteur historique (et non pas seulement

comme porteur d'intérêts économiques), et agit au nom d'une collectivité, de l'histoire, de principes généraux d'organisation de la vie sociale. Les conflits les plus complets sont ceux où tous ces éléments sont réunis et où apparaît la conscience que l'avenir se forme à travers le conflit des forces sociales. Ce ne sont pas nécessairement les conflits les plus graves qui sont les plus profonds, et souvent une grève limitée est plus importante historiquement qu'une grève générale. Cependant, plus une grève est économique, plus la distance est réduite entre la rupture et la négociation. L'importance d'un conflit social se mesure donc avant tout au débordement des objectifs économiques par des « sentiments », et d'abord par la conscience de classe.

Crise et conflit

La crise ne peut être résolue que par un appel à la cohérence du système culturel et social ; **le conflit révèle au contraire des contradictions structurelles.**

deux types de contradictions : celles qui opposent le capital au travail et celles qui opposent une infrastructure à des superstructures possédant une forte résistance au changement, ce que Ogburn a appelé le décalage culturel

Le conflit le plus total, qu'on nomme une révolution, n'est nullement un cas extrême, exacerbé, de conflit de pouvoir. Il est la conjoncture d'un conflit et d'une crise.

La déviance

Depuis E. Troeltsch (1865-1923) et G. Simmel, on a souvent évoqué le rôle des sectes, unités de taille limitée, très cohésives, imposant à leurs membres un consensus très poussé, et en lutte avec un environnement hostile. Pures et dures, elles sont promptes à éliminer les « déviants » ; le conflit dans lequel elles sont engagées les pousse à renforcer leur unité politique et morale

La déviance correspond à tout comportement ou opinion pouvant s'écarter des normes sociales et pouvant susciter une certaine réprobation. Les comportements concernés sont donc très divers : crimes et délits, suicide, toxicomanie, alcoolisme, handicap, mouvances musicales, transgressions sexuelles, sorcellerie... Un déviant est une personne qui transgresse une norme juridique ou morale. Pour Baker, cette approche est inappropriée. La déviance résulte toujours d'une interaction : un comportement socialement marqué procède en partie de la nature du comportement de l'acteur, et en partie de ce que les autres font. On ne peut incriminer uniquement une particularité psychologique des délinquants.

La délinquance est un aspect de la déviance. Ce sont tous les comportements sanctionnés par la loi c'est-à-dire tous les comportements correspondant à une transgression des normes juridiques.

Exemples de comportements déviants mais non délinquants :

- Transgression des règles morales (rentre ivre, mentir sur son âge, délaisser ses parents malades...)
- Transgression des règles de politesse (manger salement au restaurant, ne pas s'excuser à telle occasion...)
- Transgression des coutumes régissant le mode de vie (manière de s'habiller...)

La transgression d'une norme juridique fera l'objet d'une sanction explicite alors que le non respect d'une norme sociale entraînera une sanction implicite. Une sanction est explicite dès lors qu'il y a formalisation de la règle et codification de la sanction.

La déviance peut avoir plusieurs significations :

- Une menace de l'ordre social. On transgresse les normes sans chercher à les changer. On peut aussi évoquer la déviance rebelle qui remet en cause les normes sociales mais aussi l'autorité, le pouvoir qui les met en œuvre.
- Une contribution au changement social. On transgresse les normes dans le but de les changer (déviance non conformiste).

La sociologie de la déviance est appréhendée de différentes manières selon les auteurs et il existe donc différents courants.

a. Les différentes approches de la déviance.

- **Les approches fonctionnalistes de la déviance : l'analyse de Robert King Merton (1910 -).**

Selon Merton, le développement de la délinquance s'explique par l'accroissement des situations anomiques. Il distingue pour cela deux éléments constitutifs de ce qu'il appelle la structure sociale permettant de déterminer les comportements conformistes ou déviants :

- Un ensemble de valeurs valorisé par chaque membre du groupe social (objectifs culturels ou buts).
- Un ensemble de procédés acceptables pour atteindre ces objectifs (moyens).

Dans cette optique, la déviance correspond à une non concordance entre les buts culturellement valorisés par la société et les possibilités d'accès aux moyens légitimes pour les atteindre. Ainsi, par exemple, la société américaine valorise l'enrichissement et la réussite individuelle (but valorisé), le moyen légitime d'y accéder est le travail (logique méritocratique). Les individus qui ne détiennent pas les moyens légitimes pour atteindre ce but ont deux moyens : renoncer à atteindre le but ou utiliser des moyens illégitimes pour y parvenir.

Merton distingue 5 types de comportements individuels :

- Le conformisme s'applique aux comportements non déviants.
- L'innovation correspond à un comportement pour lequel l'individu adhère aux valeurs mais ne détient pas les moyens légitimes d'y accéder. Il utilise alors des moyens illégitimes (mafia, corruption, crime...)
- Le ritualisme correspond à une situation où l'individu applique aveuglément les règles prescrites par la société sans se soucier de leur adaptation aux buts poursuivis. Le degré d'intériorisation des règles est tel qu'il supprime leur finalité (rigidité du bureaucrate, obéissance aveugle du militaire...).
- L'évasion fait référence aux individus qui se retirent de la société et qui en rejettent les valeurs ne pouvant atteindre les objectifs ni par les moyens légitimes, ni par les moyens illégitimes. (vagabonds, clochards...)
- La rébellion est une forme de réaction qui cherche à imposer un nouvel ordre social en rejetant les valeurs en vigueur que ce soit par des moyens légitimes (association politique démocratique) ou illégitimes (groupe révolutionnaire armé, terrorisme).

Cette approche de la déviance fait l'objet de trois critiques :

- C'est une approche individuelle. Le phénomène de déviance n'est pas abordé comme une interaction sociale.
- Les différents types de réaction du contrôle social vis-à-vis de la déviance ne sont pas pris en compte.
- La relation entre la déviance et la constitution de l'identité sociale n'est pas étudiée.

- **La déviance comme le produit d'une interaction sociale : la théorie de l'étiquetage et la stigmatisation.**

Les sociologues de « l'interactionnisme symbolique » s'attachent à montrer que « la déviance n'est pas une qualité de l'acte commis par une personne, mais plutôt une conséquence de l'application par les autres, de normes et de sanctions à un « transgresseur » » (Howard Becker Outsiders).

Ces sociologues ne cherchent pas à répondre à la question : Pourquoi certains individus commentent-ils des actes déviants et pas d'autres ? Mais à celle-ci : Comment les groupes sociaux, par leurs jeux d'interaction, construisent le phénomène de déviance ?

De manière générale, les interactionnistes pensent donc qu'il faut distinguer la transgression de la règle perçue par la société de celle qui reste secrète. Ainsi, de nombreuses transgressions des règles sociales ne sont pas repérées par la société et ne peuvent donc pas être comptabilisées parmi les actes déviants

- **Howard Becker (1928 -) : La théorie de l'étiquetage :**

Pour Becker, pour étudier les comportements jugés déviants, il ne faut pas seulement partir des statistiques et données officielles. Il faut aussi prendre en compte ce qui impose les normes ou formule les accusations en montrant comment individus ou tel groupe d'individus en vient à transgresser cette norme doit être étiqueté comme déviant. Qui accuse qui et de quoi ? Telle est la question qu'il faut se poser. Dans la perspective qu'il adapte, la déviance n'est pas une caractéristique propre à certaines catégories de personnes. Le caractère déviant ou non d'un acte dépend de la manière dont les autres réagissent. Ainsi, les policiers n'arrêtent pas de les personnes qui commettent des crimes. Ils ne verbalisent pas tous les mobilisent qui conduisent trop vite, mais seulement quelques personnes. La déviance traduit un écart à des normes fixées par des groupes sociaux, mais pour être considéré comme déviant, il faut encore faire l'objet d'une accusation.

Selon Becker, un comportement social déviant n'est pas étiqueté comme déviant à partir d'un jugement universel mais dans le cadre d'une interaction sociale située et datée. Il définit la déviance comme un écart – identifié comme tel et donc sanctionné – par rapport à une norme : « Le déviant est celui auquel cette étiquette a été appliquée avec succès, le comportement déviant est celui auquel la collectivité attache cette étiquette ».

Un individu a d'autant plus de chances d'être étiqueté comme déviant qu'il appartient à un groupe dont la sous-culture s'oppose à la culture globale. Par exemple, les musiciens de jazz fumeurs de marijuana étudiés par Becker dans les années 1950 étaient considérés comme déviants.

La déviance résulte de la succession d'un certain nombre d'étapes :

- La première consiste en la transgression, intentionnelle ou non intentionnelle, d'une norme mais celle-ci ne suffit pas à qualifier l'acte de déviant. Par exemple, Becker montre qu'en ce qui concerne les fumeurs de marijuana, l'étiquetage ne s'applique pas au fumeur occasionnel. L'entrée dans la déviance suppose l'adoption d'une conduite de vie particulière ;
- La deuxième étape correspond à la désignation publique des déviants entraînant l'acquisition d'un nouveau statut social. Cet étiquetage est d'abord le fait de la famille et des groupes de pairs ; puis il est repris par les instances institutionnalisées du contrôle social. Dans le cas des transgressions non intentionnelles, la déviance prendra fin dès lors que l'acte aura été étiqueté. Dans celui des transgressions intentionnelles, la désignation publique entraîne deux conséquences :
 - 1) Elle amène l'individu à intérioriser une image de soi qualifiée de déviante qui lui est renvoyée par la société, il se définit ainsi lui-même comme déviant.

- 2) Elle limite ses possibilités de retour à un comportement conforme aux normes. Par exemple, les difficultés de réinsertion des anciens détenus.
 - Enfin, l'étiquetage fait entrer l'individu dans un processus de déviance « secondaire » qui se traduit par l'adhésion à un groupe déviant, organisé, régi par des règles spécifiques. Le déviant entre alors dans une spirale dans laquelle chaque acte appelle une nouvelle réaction sociale. Ce processus amplificateur entraîne l'individu dans une « carrière déviante ».
- **L'approche d'Erving Goffman (1922 – 1982 : la stigmatisation.**

Selon Goffman, c'est aussi dans l'interaction sociale que s'opère la catégorisation de la déviance mais à la différence de Becker, il montre que chaque individu évalue les actes d'autrui en les considérant comme une infraction à ses propres normes identitaires. Le stigmaté se définit ainsi par la possession d'un attribut (couleur de peau, maladie, homosexualité...) susceptible de jeter le discrédit sur celui qui le porte. Pourtant, selon lui, c'est moins l'attribut lui-même qui est cause de stigmatisation qu'une certaine relation entre ce que la société attend de l'individu et de son attribut (identité sociale virtuelle) et ce que celui-ci estime être en réalité (identité sociale réelle). Tout individu est ainsi doté d'une identité sociale possédant ces deux dimensions.

C'est la discordance entre ces deux types d'identités qui enclenche un processus de stigmatisation. Par exemple, les malades du SIDA ou les séropositifs sont moins stigmatisés à cause de leur maladie que pour un « mode de vie coupable » lié à la toxicomanie ou à l'homosexualité : tant que la société perçoit un comportement en accord avec ce qu'elle attend d'eux (identité virtuelle), l'état de normalité perdure (la maladie est de plus en plus reconnue) ; si elle estime en revanche que les malades « usent de faux semblants » et cachent certains éléments de leur identité (identité réelle : mode de vie « coupable » lié à l'homosexualité par exemple), la stigmatisation s'effectue.

En d'autres termes, **la stigmatisation** est l'attribution à un individu ou un groupe d'une identité sociale dévalorisante en raison d'une caractéristique physique ou sociale jugée négativement par la majorité de la société.

L'intérêt de cette approche est de ne pas s'en tenir à une analyse de la « déviance classique » (délinquance...) mais également de la prendre en compte comme un phénomène omniprésent et permanent de la vie sociale dans lequel tout individu cherche à se dissimuler vis-à-vis d'autrui afin d'éviter la stigmatisation et « exerce ainsi un contrôle stratégique sur les images de lui-même que les autres glanent alentour ». Goffman récuse donc la conception « carriériste » de la déviance de Becker.

Le conflit : définition

Pour que se forme un conflit, il faut qu'existe une forte interdépendance entre les adversaires, qu'ils ne soient pas seulement des compétiteurs ou des rivaux, mais qu'ils aient en commun certains objectifs fondamentaux.

Lutte armée, combat entre deux ou plusieurs puissances qui se disputent un droit.

Violente opposition de sentiments, d'opinions, d'intérêts : *Le conflit de deux générations.*

Situation opposant deux types de juridiction (*conflit d'attribution*) ou deux tribunaux d'un même ordre (*conflit de juridiction*) qui prétendent tous deux se saisir d'une même affaire (*conflit positif*) ou, au contraire, se refusent l'un et l'autre à s'en saisir (*conflit négatif*).

Expression d'exigences internes inconciliables, telles que désirs et représentations opposés, et plus spécifiquement de forces pulsionnelles antagonistes. (Le conflit psychique peut être manifeste ou latent.)