LA NOTION DE POUVOIR DANS LA MICROSOCIOLOGIE AMÉRICAINE DE LA FAMILLE: QUELQUES ASPECTS D'UNE ÉVOLUTION
Author(s): Jean KELLERHALS, Emmanuel LAZEGA and Pierre Yves TROUTOT
Source: *L'Année sociologique (1940/1948-)*, Troisième série, Vol. 34 (1984), pp. 305-321
Published by: Presses Universitaires de France
Stable URL: https://www.jstor.org/stable/27889797
Accessed: 11-05-2020 13:40 UTC

REFERENCES
Linked references are available on JSTOR for this article:
https://www.jstor.org/stable/27889797?seq=1&cid=pdf-reference#references_tab_contents
You may need to log in to JSTOR to access the linked references.

JSTOR is a not-for-profit service that helps scholars, researchers, and students discover, use, and build upon a wide range of content in a trusted digital archive. We use information technology and tools to increase productivity and facilitate new forms of scholarship. For more information about JSTOR, please contact support@jstor.org.

Your use of the JSTOR archive indicates your acceptance of the Terms & Conditions of Use, available at https://about.jstor.org/terms

Presses Universitaires de France is collaborating with JSTOR to digitize, preserve and extend access to *L'Année sociologique (1940/1948-)*

This content downloaded from 81.249.246.36 on Mon, 11 May 2020 13:40:27 UTC
All use subject to https://about.jstor.org/terms

LA NOTION DE POUVOIR DANS LA MICROSOCIOLOGIE AMERICAINE DE LA FAMILLE : QUELQUES ASPECTS D'UNE EVOLUTION

par Jean KELLERHALS, avec la collaboration d'Emmanuel LAZEGA et Pierre Yves TROUTOT

La sociologie américaine de la famille couvre des champs très divers (on y identifie des dizaines de « paradigmes » généraux) et s'enrichit (ou s'engorge) de milliers de titres par année. Il serait donc vain, sauf à se résoudre à l'élaboration d'un catalogue fastidieux, d'en cerner en quelques pages les contours récents. Il peut être plus utile par contre d'envisager, à titre d'exemple, les mutations et remaniements qu'a subis, dans ce domaine, un concept particulier mais fondamental : le pouvoir. Ainsi le lecteur peut-il, par ce biais, se faire une idée de certaines transformations des perspectives de la sociologie de la famille aux Etats-Unis.

Jusque vers les années 60, la sociologie américaine de la famille semble sinon ignorer la notion de pouvoir, du moins lui concéder un maigre espace. Le célèbre *Handbook of Marriage and the Family* (Christensen, 1964) ne lui réserve pas de chapitre particulier dans la somme des connaissances ethnologiques, sociologiques et psychologiques qu'il entend proposer. Certains reconnaîtront dans cette carence l'empreinte des divers courants fonctionnalistes pour qui, du moins au plan microsociologique, la question du pouvoir s'identifie facilement avec celle de l'allocation des rôles : l'attribution des leaderships instrumentaux et expressifs à des personnes-rôles spécifiées est, en termes de dynamique des groupes, à la fois probable et fonctionnelle ; une fois constatée, cette attribution n'appelle donc pas de longs commentaires ; l'analyse porte plutôt sur les dérèglements éventuellement associés à une performance de rôle inadéquate, et cela dans les termes habituels des « modèles de déficit » (Marotz-Baden *et al.*, 1979). D'autres y verront, en plus ou surtout, le résultat d'une perversion idéologique associée à la notion même de « mariage romantique ». Celle-ci, en insistant sur le primat de l'affectivité et de l'harmonie des goûts dans les familles, semble disqualifier des conceptions de la relation en termes de lutte, de conflit ou d'échange inégal. Des chercheurs comme Kimmel et Havens (1966), par exemple, pensent que la portée heuristique de la notion de pouvoir est

This content downloaded from 81.249.246.36 on Mon, 11 May 2020 13:40:27 UTC
All use subject to https://about.jstor.org/terms

limitée, parce que la dynamique conjugale leur paraît mieux définie par l'identification mutuelle et l'égalitarisme que par le principe d'opposition entre conjoints.

Cet irénisme ne passe cependant pas le cap des années 70. Dès cette période, la polémique autour de la théorie parsonnienne des allocations de rôle s'intensifie (Aronoff et Crano, 1975), faisant de la négociation des tâches familiales un thème central et introduisant ainsi la notion de pouvoir. Les luttes féministes amènent à une nette contestation de la fonctionnalité sociale du schéma Parsons-Bales (cf. la synthèse des recherches américaines faites sur ce thème par Andrée Michel). Des auteurs comme Fox (1974) ou Scanzoni (1979) montrent alors en quoi le mouvement vers l'égalitarisme et l'individualisme dans la structuration normative des rôles pose explicitement la question du pouvoir dans l'échange familial. La prise de conscience de la diversité des modèles familiaux, de leurs dynamismes différents, attire l'attention sur la notion de « stratégies familiales » (J. Bernard, 1964). Enfin, le « fait de la violence » familiale, d'abord assimilé à des styles pathologiques de fonctionnement ou à des populations culturellement marginales, est progressivement identifié dans ses composantes diverses (violence institutionnelle envers les enfants par exemple) et reconnu comme partie intégrante du fonctionnement des familles modales (Gelles et Strauss, 1979).

Bien sûr on pourrait, comme Rollins et Bahr (1976), prétendre, à la fois, que la notion de pouvoir est importante, et qu'elle ne prend sens toutefois que lorsqu'existe un conflit entre les partenaires de l'échange familial. Cependant ce point de vue est à la fois évident et discutable. En définissant le conflit par l'incompatibilité — partielle ou totale — de trajectoires d'actions, on voit bien que toute vie commune (sauf si elle est absolument fusionnelle et repliée sur elle-même) implique des différences d'intérêts ou d'options qu'il faut gérer. En cela, en effet, le pouvoir intervient sans cesse. A quoi l'on peut rétorquer qu'il y a souvent, dans les familles, un grand *consensus* d'intérêts et d'idées, ce qui limite beaucoup l'applicabilité de la notion de pouvoir. Mais cette perspective apparaît incomplète parce qu'elle ignore la manière dont ce consensus est atteint, formé. Dans tout groupe, en effet, il convient de créer une « *définition symbolique* » des situations, et ces actions « nomiques » constituent, pour des auteurs comme Blalock et Wilken (1979), une composante essentielle de l'exercice du pouvoir (*powering*).

Dès lors, le thème du pouvoir dans la famille acquiert une place privilégiée, et le nouveau manuel de base du parfait sociologue de la famille (Burr, Hill, Nye et Reiss, 1979) y accorde une large attention. Mais cette intégration s'est accompagnée de transfor-

This content downloaded from 81.249.246.36 on Mon, 11 May 2020 13:40:27 UTC
All use subject to https://about.jstor.org/terms

mations et de diversifications théoriques considérables. Sans prétendre respecter les détails, mais sans simplifications outrancières, il est possible de décrire cette évolution en y distinguant trois perspectives : l'approche *mécaniste* de la notion de pouvoir, l'approche *comparatiste-pluraliste,* l'approche *culturaliste-génétique.*

1 / *La perspective mécaniste*

Dans sa revue de 1977 sur la sociologie des interactions familiales, J. Aldous estime qu'un certain consensus semble exister sur la notion générale de pouvoir dans la famille. L'inspiration dominante est wébérienne : le pouvoir est défini comme la probabilité d'orienter le comportement d'autrui dans une direction donnée, avec ou sans l'accord de cet autrui (Aldous, 1977). Mais cette définition générale autorise des opérationalisations empiriques très diverses : la plus simple est probablement celle que représente l'étude du *pouvoir de décision.* C'est dans cette ligne que la perspective mécaniste en matière de pouvoir familial a été « inaugurée » par Blood et Wolfe (1960). Ici, le pouvoir (capacité à orienter le comportement du groupe familial) est conditionné par les ressources comparées des conjoints. Une ressource est définie comme un bien (rare) que l'un des partenaires peut mettre à disposition d'autrui et qui est susceptible de satisfaire les besoins de ce dernier ou de lui permettre d'atteindre ses objectifs. La thèse des auteurs consiste à dire que le pouvoir d'un acteur dans l'orientation d'une interaction est d'autant plus grand que ses ressources sont (comparativement) importantes. Cette perspective pragmatiste s'oppose ainsi à une vision plus culturaliste, où la détention du pouvoir proviendrait de l'ascription normative (à savoir des modèles culturels). Blood et Wolfe testent leur théorie en utilisant divers domaines de *prise de décision* comme indicateur de pouvoir et en considérant les atouts sociaux absolus et comparés des conjoints (statut socioprofessionnel, revenu, niveau scolaire) comme indicateurs des ressources. Leurs tableaux statistiques vérifient le fait que les familles à dominance masculine ne sont pas celles dans lesquelles les conjoints ont reçu une éducation traditionnelle, mais bien celles où les ressources comparées de l'homme sont les plus élevées. Ainsi, l'exercice du pouvoir n'apparaît pas comme une coercition brute, mais plutôt comme une autorité basée sur une légitimation rationnelle (compétence, *appropriateness*).

Il y a, derrière cette mise en œuvre de la notion de pouvoir, une conception assez simple de l'*échange* dans le groupe. On le conceptualise comme une relation de *coûts et gratifications* objec-

This content downloaded from 81.249.246.36 on Mon, 11 May 2020 13:40:27 UTC
All use subject to https://about.jstor.org/terms

tivement et universellement définis (cf. Nye, 1980). La mise en rapport des deux termes aboutit à la notion de *profit*. Le comportement de l'acteur est pensé comme un essai de maximisation de ce profit. A celui-ci est associée la satisfaction, et cette dernière entraîne le désir de prolonger (voire d'intensifier) l'interaction. Dans ce cadre, la « forme » de la négociation est analogue à celle de la détermination du prix par le mécanisme de l'offre et de la demande en économie de marché. Plus particulièrement, dans le modèle de Blood et Wolfe, l'accès d'ego aux ressources pertinentes se paie par une cession de pouvoir ; par ailleurs la distribution des efforts (coûts) suit le principe de maximisation des rentabilités. Autrement dit, à la privatisation du groupe familial correspondrait un calcul coût-profit portant sur des valeurs supposées *données et constantes*.

Avant d'examiner les limites de ce double qualificatif, il est important de relever que la théorie des ressources a reçu nombre de critiques « méthodologiques » :

a) Les secteurs de décisions choisis, mais surtout leur hiérarchisation, sont arbitraires. D'autres pondérations ou regroupements apportent des résultats différents (Centers, Raven et Rodrigues, 1971).

b) La réponse à la question de savoir « Qui a pris telle décision ? » traduit peut-être plus l'existence d'une norme culturelle (*perceived authority*) qu'un comportement réel. La distance entre norme et pratiques peut être considérable (Cromwell et Olson, 1975).

c) Les divergences entre réponses de l'homme et de la femme font qu'une seule mesure unique peut être trompeuse (Meyer et Lewis, 1976).

d) Les ressources à prendre en considération varient selon le moment du cycle familial et leur poids respectif dépend des alternatives à disposition (Safilios-Rothschild, 1976).

Ces diverses critiques méthodologiques renvoient en fait à des problèmes théoriques concernant la notion de pouvoir. De ce point de vue, l'étude de Blood et Wolfe constitue une sorte de frontière. Ils innovent d'un côté, puisque l'étude du pouvoir familial était restée, on l'a dit, assez timide. En faisant dépendre le niveau de pouvoir des ressources comparées, il nous introduisent donc à une analyse des *négociations* de l'échange familial plutôt qu'à une seule description des institutions. Mais leur concept de pouvoir, d'un autre côté, demeure *unidimensionnel* et *mécaniste*. Les diverses critiques méthodologiques évoquées ici contestent la réduction à une analyse *ponctuelle* (la décision) d'un phénomène par nature *séquentiel* où les rétroactions sont nombreuses. Au fur et à mesure que s'accentuait — tant aux Etats-Unis qu'en Europe — la *priva-*

This content downloaded from 81.249.246.36 on Mon, 11 May 2020 13:40:27 UTC
All use subject to https://about.jstor.org/terms

tisation des comportements familiaux, le besoin s'est fait sentir d'envisager le *powering* (c'est-à-dire les règles qui mobilisent, dans des situations données, des potentiels de pouvoir) plutôt que le pouvoir *stricto sensu* (Sprey, 1972), la négociation de *règles* plutôt que la seule attribution de rôles préfabriqués (Cromwell et Olson, 1975). Par ailleurs, l'indicateur « décision » passe allègrement sur le fait, relevé par Aldous, que le comportement visé peut être aussi bien la stabilité ou *permanence* (de privilèges, de structures d'interactions, etc.) que le changement ou le *renouveau* (Aldous, 1977).

Ces critiques appellent en premier lieu une discussion théorique de la notion de ressource à propos de la relation familiale. Ce questionnement est à la base du modèle « comparatiste » du pouvoir, déjà beaucoup plus complexe que le précédent.

2 / *La perspective comparatiste-pluraliste*

La démarche de Blood et Wolfe a donné une importance décisive aux *ressources socio-économiques* des conjoints. De nombreuses recherches ont été faites dans cette ligne, attestant souvent, d'une part de l'importance réelle de l'accès aux ressources *extérieures* pour la décision *interne,* mais montrant d'autre part, par la contradiction de certains résultats ou par des formes « inattendues » de relations statistiques, que plusieurs problèmes restaient ouverts (Safilios-Rothschild, 1970).

2.1. / *Délimitation des ressources et sources du pouvoir*

Le premier problème réside dans la délimitation des ressources pertinentes. Dans le livre qu'ils éditent en 1975, Cromwell et Olson font bien apparaître que les « bases » du pouvoir dépassent de loin la seule sphère socio-économique. Ils suggèrent, à la suite de French et Raven (1959), de prendre en considération (en plus du niveau socio-économique) les ressources :

— *normatives,* à savoir les droits que les conventions sociales donnent à la personne ;
— *charismatiques* (« *referent power* ») provenant de l'attrait d'alter pour ego, ou de son identification à celui-ci ;
— d'*expertise,* c'est-à-dire les aptitudes techniques que l'on peut faire valoir dans une résolution de problème ;
— d'*information,* à savoir l'aptitude à « persuader » autrui, à construire son champ cognitif ;
— de *gratification* et de *coercition,* exprimant la possibilité d'un acteur de contrôler les sanctions.

This content downloaded from 81.249.246.36 on Mon, 11 May 2020 13:40:27 UTC
All use subject to https://about.jstor.org/terms

Mais si l'accord se fait aujourd'hui sur l'erreur de ne considérer qu'une seule base du pouvoir (cf. Scanzoni, 1979), la question des rapports entre ces bases reste encore mal défrichée. Un aspect important de ce problème tient au rapport entre les sources normatives et socio-économiques du pouvoir. Rodman (1972), sur la base des résultats contradictoires des recherches, émet la double hypothèse que les normes sociales affectent la relation entre ressources socio-économiques et pouvoir d'une part, et que la nature de cette interaction dépend du degré de modernisation sociétale d'autre part. C'est ainsi qu'il distingue quatre contextes culturels : le *patriarcat,* où les normes sociales de distribution de l'autorité sont si fortes que celle-ci ne varie pas en fonction du statut socio-économique comparé des conjoints ; un *patriarcat modifié* où l'autorité masculine est inversement reliée au statut ; une *transition vers l'égalitarisme* où, au contraire, l'autorité varie avec le statut et enfin l'*égalitarisme,* où il n'existe plus nécessairement de relation entre statut socio-économique et distribution de l'autorité. A y regarder de près, le point de vue de Rodman (connu sous le nom de *normative-resource theory*) est à la fois convaincant et un peu léger. Convaincant parce qu'il revient à dire que les ressources socio-économiques « jouent » dans le cadre des marges de variance autorisées par la culture. Un peu léger parce qu'il ne théorise pas (malgré l'épithète) la relation entre normes sociales et sanctions économiques.

Faut-il penser, comme Blau (1964), que les ressources normatives reposent en définitive sur l'aptitude d'un acteur à imposer des sanctions ou gratifications ? En ce sens, par exemple, une norme patriarcale de distribution de l'autorité deviendra tôt ou tard obsolète si elle est contredite par un accès égal des acteurs concernés aux ressources socio-économiques « externes ». Une bonne illustration de ce point de vue est donnée par l'évolution des rapports de pouvoir entre parents et enfants : l'ampleur de l'autorité que la norme sociale donne au père est, historiquement, fonction de son aptitude à contrôler le devenir socio-économique des enfants.

Ou bien faut-il adopter une perspective plus dialectique, comme dans l'exemple qui suit : le moindre accès des filles aux ressources socio-économiques est associé à des styles éducatifs insistant sur la soumission, l'expression, plutôt que sur l'«achievement» et les techniques d'autorité. Ce qui, en retour, maintient ou renforce les inégalités d'accès aux ressources (Rausch *et al.*, 1974). Le problème reste ouvert.

This content downloaded from 81.249.246.36 on Mon, 11 May 2020 13:40:27 UTC
All use subject to https://about.jstor.org/terms

2.2. / *Légitimation et coûts du pouvoir*

Une deuxième question surgit du fait que la notion de ressource, au sens large, ne différencie pas suffisamment la *légitimation* des *moyens de contrôle*. Cette citation de M. Osmond (1978) le montre bien : « Resources are broadly defined in terms of any attributes, circumstances, possessions, etc., that increase one's ability to influence. » Ne serait-il pas judicieux de réserver le terme de ressources à l'ensemble des gratifications/sanctions que les acteurs peuvent mobiliser (et qui sont pertinentes pour autrui) et de considérer séparément la légitimation, entendant par là le système de référence qui justifie (éventuellement) l'exercice du pouvoir. En effet, la légitimation n'équivaut pas exactement et seulement à un accroissement de la probabilité d'être « obéi ».

L'importance de cette clarification conceptuelle tient surtout au fait que la légitimation est étroitement corrélée aux *coûts du pouvoir*, dimension passée sous silence par l'approche mécaniste classique (cf. Sprey, 1972 ; Safilios-Rothschild, 1976). Or cette notion est très utile pour expliquer pourquoi des transformations importantes dans les ressources des épouses (notamment quand elles reprennent une profession) ne se traduisent pas nécessairement par une augmentation symétrique de leur pouvoir ou une diminution correspondante de leurs charges.

Il est en effet erroné de ne considérer, pour mesurer le pouvoir de quelqu'un, que l'ampleur des « déplacements » qu'il est en mesure de provoquer. Ceci ne constitue pas le seul *outcome* lié à la prise de décision. Ces victoires se paient. Safilios-Rothschild (1976) dit avec raison que le fait d'infliger des sanctions a en soi des conséquences relationnelles. Par le simple fait d'exercer son pouvoir, un conjoint peut provoquer une altération de la confiance d'autrui, ou simplement du plaisir que son vis-à-vis éprouve (cf. aussi Fox, 1974). En retour, cela affecte les « ressources » de cet acteur.

Plus généralement, Scanzoni (1979) rappelle qu'il faut inclure dans la notion d'*outcome* la conséquence d'une décision (conjugale par exemple) sur le contexte familial et social dans lequel elle prend place. De ce point de vue, les victoires à la Pirrhus, où l'on perd beaucoup alors même que l'on donne l'impression de gagner, sont nombreuses. Seule une centration abusive sur la dyade conjugale et sur la notion (beaucoup trop « institutionnelle ») de décision permet d'oublier ce fait fondamental. Il est donc important d'associer à la notion de ressource celle de *coût d'opportunité* du pouvoir. Ces coûts sont d'autant plus élevés, bien sûr, que le conjoint « dominé » dispose de plus d'alternatives à la relation actuelle. On comprend également que ces coûts seront d'autant

This content downloaded from 81.249.246.36 on Mon, 11 May 2020 13:40:27 UTC
All use subject to https://about.jstor.org/terms

moins marqués que la *légitimation* du pouvoir est plus nette : l'exercice d'un pouvoir jugé non légitime se traduit par une modification du climat affectif dans lequel les conjoints, ou l'ensemble des familiers, interagissent (Blau, 1964). Plus généralement, des études comme celle de Tallman et Miller (1974) tendent à accréditer l'hypothèse que l'efficacité du groupe familial est fonction de la légitimité perçue du contrôle (ou pouvoir exercé). On a donc affaire à un quadrilatère (ressources, comportement d'autrui, coûts relationnels et instrumentaux, légitimité), et toute réduction (à une paire, à un triangle) mène à des erreurs de jugement.

2.3. / *L'importance des comparaisons*

Ce questionnement sur la nature, le coût et le caractère objectif ou non des ressources revient à conceptualiser l'échange familial, et par conséquent le pouvoir, d'une manière radicalement différente de la précédente.

Alors que pour l'approche « mécaniste », l'acteur guide son comportement par le biais de tendances psychologiques ou « utilités subjectives », on postule ici que le *niveau de satisfaction* est déterminé par deux référentiels : le niveau (ou critère) de comparaison (« *comparison level* ») et le niveau de comparaison des alternatives (« *comparison level of alternatives* »). Ces concepts, introduits par Thibaut et Kelley (1959), ont été largement repris dans les théories de l'échange en sociologie de la famille (cf. Scanzoni, 1979 ; Nye, 1980 pour une revue de synthèse). Le « *niveau de comparaison* » peut être défini, dans notre cas, par l'ensemble des attentes qu'un milieu socio-culturel donné définit comme possibles, ou légitimes, ou normales, à propos d'une situation ou d'une action. Ainsi se construit-on des images du mariage, des représentations de ce que doit être un couple ou la vie de famille, etc., et c'est par rapport à ces représentations collectives que l'individu évalue sa situation : il estime qu'il a « rempli ou non le contrat », qu'il est frustré ou comblé. C'est à l'aide de ce concept que l'on peut apparemment relier la théorie des rôles (où le cours de l'action est déterminé par les attentes d'autrui envers ego) et les théories économistes du comportement (cf. Nye, White et Frideres, 1977).

Le « *niveau de comparaison des alternatives* » n'est autre que la balance gratifications-coûts que l'acteur estime pouvoir obtenir dans une autre relation, ou par des activités susceptibles de lui apporter des gratifications équivalentes (substituables) mais à des coûts différents. Le jeu de l'acteur consiste alors à considérer les « profits comparés » (« *goodness of fit* ») des divers termes de l'alternative, et à choisir le meilleur. Ainsi, une situation de frus-

This content downloaded from 81.249.246.36 on Mon, 11 May 2020 13:40:27 UTC
All use subject to https://about.jstor.org/terms

tration relative, ou d'insatisfaction, pourra être tolérée parce qu'il n'existe pas de bien de substitution, ou parce que les alternatives sont jugées encore plus coûteuses (cf. aussi Safilios-Rothschild, 1976).

Par rapport au précédent, ce modèle comparatiste conserve le statisme des valeurs : les objectifs de l'action, la définition des coûts et profits, ne varient pas au cours de l'interaction. Le pouvoir se définit encore par le biais de l'aptitude à infliger des sanctions, mais non par celle à modifier les valeurs (c'est-à-dire les coûts et profits). Par différence avec la précédente, cette perspective permet cependant d'expliquer que des situations insatisfaisantes soient néanmoins stables, et que l'optimum recherché soit variable parce que culturellement défini. A ce propos, mentionnons que l'on complète quelquefois ce modèle par la notion de *comportement de quête*. Cela revient à supposer qu'une certaine insatisfaction (tenant, par exemple, au fait que les aspirations autorisées par les modèles culturels ne correspondent pas à la réalité vécue) se traduit par la recherche d'alternatives. Dans un premier temps, ces alternatives sont bien présentes mais le sujet ne les « voit » même pas. Il ne songe pas à comparer. Puis, poussé par l'insatisfaction, il s'aperçoit de leur présence et choisit alors la relation, ou la stratégie, qui lui paraît la plus prometteuse. En ce sens, les deux référentiels interviendraient successivement plutôt que synchroniquement.

Un deuxième aspect du statisme du modèle comparatiste réside dans le fait que les deux référentiels sont donnés comme stables. Mais rien ne nous dit, a priori, pourquoi l'acteur est conduit à se comparer à tel groupe plutôt qu'à tel autre, ni à privilégier une philosophie du mariage plutôt qu'une autre. Or, comme le notent Blalock et Wilken (1979), « la sélection de la comparaison appropriée est cruciale pour la détermination (subjective) de l'existence d'une frustration relative ». Dans cette perspective, on fera une distinction utile en séparant les comparaisons *nominales* (avec telle personne proche) et *catégorielle* (avec telle classe d'acteurs). Il peut en effet exister des équilibres « locaux » ou « généraux », selon que ces deux comparaisons aboutissent ou non au même résultat.

Plus largement, cette question du choix des critères de jugement nous introduit au troisième modèle de mise en œuvre du pouvoir.

3 / *La perspective génétique*

Le danger le plus évident des deux modèles précédents est la *tautologie*. Les valeurs ou ressources n'étant pas définies et hiérar-

This content downloaded from 81.249.246.36 on Mon, 11 May 2020 13:40:27 UTC
All use subject to https://about.jstor.org/terms

chisées à l'avance, mais cependant supposées stables, toute conceptualisation en termes de coûts et gratifications paraît miraculeusement coller aux faits (cf. Nye, 1980 pour s'en persuader).

En effet, ce que l'on a dit à propos des ressources et des comparaisons laisse entrevoir l'impossibilité d'analyser l'exercice du pouvoir dans la famille sans l'intégrer à la négociation de l'ensemble des *termes de l'échange* familial. Le pouvoir se définit essentiellement par la détermination des rapports de production, plutôt que par la simple allocation de ressources. Aussi Scanzoni (1979) cherche-t-il à montrer que l'étude de la mise en œuvre du pouvoir revient principalement à analyser la constitution et la transformation des règles d'échange (*rules of exchange*) dans la famille. Cette notion de détermination des rapports de production oblige le chercheur à complexifier l'emploi de la notion de pouvoir à deux égards :

— d'une part en distinguant plusieurs niveaux et formes du pouvoir ;
— d'autre part en mettant au premier plan la notion de « construction normative » de la réalité familiale (et par là, à dépasser l'économisme).

3.1. / *Niveaux et formes du pouvoir*

Dès que l'on évoque la question des termes de l'échange, on oppose une analyse séquentielle à une perspective ponctuelle. Cette opposition permet de voir que la décision n'est qu'un des niveaux du pouvoir familial et qu'il faut porter aussi l'attention sur les genres de négociation qui la précèdent.

Ce niveau de la décision ponctuelle est le plus souvent celui de l'*allocation* de ressources (considérées comme données et fixes) à des objectifs, ces ressources étant matérielles, de temps, d'effort. Il est possible de distinguer ce *pouvoir d'allocation* d'un *pouvoir de détermination* défini comme la possibilité de fixer le montant (plus ou moins élevé) des ressources à disposition du groupe. Par exemple en déterminant le temps de travail professionnel des conjoints. Or, on peut montrer que cette distinction conduit à deux conclusions différentes en matière de répartition du pouvoir entre maris et femmes. *De même les facteurs agissant sur l'un des niveaux n'ont pas la même force sur l'autre.* Cette distinction se rapproche de celle qu'opère Safilios-Rothschild (1976) entre pouvoir d'*orchestration* et d'*exécution* (*implementation*). Le premier genre concerne les décisions rares et importantes, qui orientent toute la vie du groupe, mais qui ne supposent pas nécessairement d'investissement de temps ou d'efforts. Le second a trait à la mise

This content downloaded from 81.249.246.36 on Mon, 11 May 2020 13:40:27 UTC
All use subject to https://about.jstor.org/terms

en œuvre des « politiques » ainsi définies. Bien que le tenant éventuel du pouvoir d'orchestration « délègue » l'exécution à un subordonné, il peut se produire un conflit quand celui-ci cherche, grâce à son rôle, à redéfinir les finalités du groupe.

On peut faire un pas de plus en différenciant, en matière d'exercice du pouvoir, les actions visant à modifier/maintenir une répartition donnée des *zones de compétences* de celles qui se proposent d'atteindre un résultat spécifique dans une zone de compétence particulière. Alors que les systèmes familiaux traditionnels ont souvent cantonné les conjoints dans des zones de compétences spécifiées, avec pour conséquence une limitation des conflits potentiels, cette délimitation est aujourd'hui négociée. On s'aperçoit alors, dit Scanzoni (1979), que c'est dans les domaines « conjoints » de compétence que s'exacerbent les luttes et les disputes.

Cette répartition des zones de compétences (ou « sphères d'intérêts » dans les termes de Scanzoni) est dite *asymétrique* lorsque l'un des acteurs perçoit comme crucial pour son propre sort le(s) secteur(s) géré(s) par autrui (par exemple la profession, avec ce qu'elle implique pour la vie de famille), alors que les secteurs qu'il gère n'« intéressent » que peu son conjoint (la décoration de l'appartement, par exemple). M. Osmond (1978) montre avec pertinence que la gestion du conflit et la mise en œuvre du pouvoir dépendent beaucoup de ce degré de symétrie dans les enjeux. Plus généralement, ces deux distinctions permettent de comprendre qu'une double logique est souvent à l'œuvre dans les interactions familiales : celle consistant à définir des zones de compétences exclusives (dans le but de limiter le conflit) et celle consistant à revendiquer le maximum de « droit de regard » (pour éviter que des décisions trop contraires à l'intérêt personnel ne soient prises par autrui.

Cette notion de zone de compétence draine avec elle une critique de la définition du pouvoir en termes de ressources *personnelles*. Dans le fond, l'approche des ressources ne s'est guère préoccupée de définir l'importance du *territoire* que les acteurs doivent gérer, ni sa structure ou ses découpages. C'est là l'aspect *structurel* du pouvoir. Quel que soit son niveau de ressources, la latitude d'action d'un acteur est largement déterminée par le réseau d'interactions (la structure) dans lequel il est inséré. Ce réseau peut être notamment qualifié par : le nombre de personnes-rôles en interaction, la densité des interactions entre la famille nucléaire et la parentèle, le degré de différenciation des tâches dans la famille.

Cette question de la structure du réseau a d'autant plus d'importance que l'on a bien mis en évidence, ces dernières années, à quel point l'« équilibre » des échanges dans le groupe familial se faisait

This content downloaded from 81.249.246.36 on Mon, 11 May 2020 13:40:27 UTC
All use subject to https://about.jstor.org/terms

notamment par le biais de *réciprocités indirectes,* où les enfants, la parentèle, voire le cercle d'amis jouent un rôle de premier plan (Aldous, 1977). Or, les recherches empiriques ont trop exclusivement étudié le seul « pouvoir conjugal » sans saisir assez ses relations avec le contexte (McDonald, 1980).

Enfin, certains travaux (Thibaut et Gruder, 1969 ; Leventhal, 1980) ont mis avec raison l'accent sur la possibilité pour les acteurs de jouer sur les « aspects de procédure » (présentés dans les analyses de ce qui porte le nom de « *procedural fairness* ») dans le processus d'allocation et dans la négociation, et ceci en essayant d'imposer certains types de comportements définis comme acceptables et d'en refuser d'autres considérés comme irrecevables. Dans le même ordre d'idées, on retrouve chez Scanzoni et Polonko (1980) une ébauche de typologie des modalités tactiques de négociation considérées comme légitimes par les acteurs (suivant le degré de coopérativité ou de compétitivité, de flexibilité ou d'intransigeance, l'usage ou non de procédés comme la culpabilisation de l'autre, les menaces, ultimatums, etc.).

Dès lors que l'attention des chercheurs se déplace de l'étude des « résultats » vers celle des « processus », la prise en compte des variations de la structure ou du réseau, de même que celle des règles de procédure, devient fondamentale. *Le « jeu » conscient ou inconscient des acteurs familiaux peut consister moins à forcer une décision qu'à modifier la structure des relations ou les règles, de manière telle que le poids comparé et l'allocation des ressources en soient affectés.*

3.2. / *Référentiels normatifs*

Face au danger de tautologie présenté par la perspective mécaniste, il faut réaliser que les valeurs (ou ressources) sur lesquelles porte l'échange *se négocient* elles aussi dans le double sens que les acteurs peuvent les comparer à l'aide de critères différents et qu'ils peuvent les juger comme plus ou moins centrales dans l'échange. Précisons ce point important, qui marque aujourd'hui nombre d'approches américaines du pouvoir dans les relations familiales. Cela revient à parler de la *construction normative de la réalité familiale* (cf. Berger et Kellner, 1964).

Le premier point à prendre en compte est celui de la *comparaison des valeurs.* Les biens sur lesquels porte l'échange familial sont divers : des services, des sentiments, des statuts, etc. Pour déterminer, en termes de « ressources », le pouvoir des acteurs, il faut comparer ces biens. Or, plusieurs critères sont culturellement légitimés pour cela. Les services domestiques, par exemple, peuvent être évalués soit en termes de valeur de marché (coût de

This content downloaded from 81.249.246.36 on Mon, 11 May 2020 13:40:27 UTC
All use subject to https://about.jstor.org/terms

substitution), ou en termes de salaire perdu (coût d'opportunité pour l'épouse, par exemple), soit encore en quantité d'énergie (musculaire ou nerveuse) dépensée ou en valeur sentimentale. On peut nommer *règle d'évaluation* le(s) critère(s) que les acteurs retiennent pour comparer leurs prestations respectives. Ces barêmes sont bien sûr le plus souvent inconscients dans les systèmes d'échange. Ils ne se révèlent que lors de situations de tension ou de crise, lorsque les acteurs doivent (re)définir leurs modes de fonctionnement (cf. Cook, 1975). Ce caractère inconscient ou semi-conscient n'empêche pas que ces critères soient négociés, si l'on entend par là que le couple construit — en recourant à des « savoirs » extérieurs — une réalité normative qui donne sens à ses actions. Cette règle (ou plutôt métarègle) d'évaluation est centrale notamment en ceci qu'elle sous-tend la *règle de répartition.* Celle-ci peut être définie vaguement : « qui donne quelle quantité de quelle ressource, en compensation de quelle autre » (Scanzoni, 1979). Mais on peut la définir mieux en distinguant des normes *communautaires, péréquatives* et *marchandes.* Cette typologie des normes de répartition repose sur une relation entre échange familial et échanges externes. On peut nommer, à un pôle, communautaire un échange interne qui a pour effet de niveler les inégalités de position (socio-économiques, par exemple) des acteurs dans le système externe. C'est le cas, par exemple, lorsque l'on met tous les salaires (même très inégaux) dans un pot commun et que chacun se sert en fonction de ses besoins (en matière d'échanges avec l'extérieur). A l'autre extrême, l'échange repose sur une norme marchande lorsqu'au contraire les privilèges internes de chacun sont fonction du montant de ses ressources externes.

La règle d'évaluation et la règle de répartition sont en réciprocité de perspective : un éventuel souci du groupe de modifier sa (ses) règle(s) d'échange peut se traduire par une modification des critères d'évaluation (adaptation cognitive) plutôt que par le changement de la répartition concrète (adaptation comportementale) (cf. Blalock et Wilken, 1979). Ainsi, le maniement du référentiel normatif est-il essentiel. Or, la manière dont s'opère et fluctue le choix des règles d'évaluation n'a reçu jusqu'à présent que peut d'attention en sociologie de la famille. Il y a, à notre avis, beaucoup à attendre d'un développement de ce champ.

Ces concepts de normes d'évaluation et de répartition amènent naturellement celui de l'*équité.* Son importance pour notre propos vient du fait que plusieurs auteurs font dépendre le cours de l'action — et éventuellement l'intervention de la violence dans la famille — du jugement des acteurs à ce propos (Adams, 1965 ; Blalock et Wilken, 1979). On peut définir cette équité comme un mode de relation entre le montant des efforts ou investissements

This content downloaded from 81.249.246.36 on Mon, 11 May 2020 13:40:27 UTC
All use subject to https://about.jstor.org/terms

d'un acteur et les rétributions ou gratifications qu'il reçoit. Ce mode de relation est variable. Il serait, à notre avis, erroné de ne définir cette notion que par une proportionalité « constante » entre contributions et rétributions (cf. Homans, 1974). Cette proportionalité n'est qu'un des « états » possibles de l'équité. Précisons. Pour Homans, la règle d'équité (ou de justice distributive) tient dans le fait qu'« un homme en relation d'échange avec un autre s'attend à ce que les gratifications de chacun soient proportionnelles aux coûts (ou contributions) ».

Mais indépendamment de la question de savoir comment se mesurent les différents biens échangés, le problème est ici celui de la prise en considération (ou non) de l'*identité sociale* des acteurs. Un même coût (tel effort pour faire une course, déplacer un objet, etc.) peut être évalué en termes « absolus », indépendants de l'acteur, ou en termes « relatifs » (par exemple une certaine représentation sociale de l'enfance fait dire qu'il est plus « pénible » pour une fillette d'aller à la boulangerie que pour sa mère). Dès lors, une proportionalité « absolue » peut être jugée inéquitable par l'un des acteurs ou l'ensemble. Selon Adams (1965), la négociation de l'échange porte notamment sur le fait de tenir compte ou non de cette identité sociale de l'acteur dans le rapport entre contributions et rétributions. A quoi il faudrait ajouter que la similitude ou différence des acteurs ne doit pas elle-même être nécessairement tenue pour acquise : on peut faire l'hypothèse que la manière dont le *double-standard* est accepté ou non fait également l'objet de tractations. Cela est bien évident (mais n'a pas été étudié systématiquement) dans les transactions familiales, où la « différence d'aptitudes » des sexes et des générations est tantôt prise en considération et tantôt refusée.

En résumé, il existe des états divers de la variable équité selon que l'on définit les échangistes comme ayant ou non des « coûts de production » différents, et selon que l'on prend ou non cette différence en considération (définition relative des coûts). La négociation de ce niveau-là du référentiel normatif intervient dans la construction progressive des termes de l'échange. On admettra par ailleurs que l'importance de cette notion d'équité vient du fait qu'un jugement d'inéquité déclenche des essais de modification de la structure d'échange (cf. Scanzoni, 1979 ; Blau, 1964). Mais ici, il y a de multiples points d'équilibre, et non un seul comme dans le modèle mécaniste.

Un troisième critère général à prendre en considération dans l'analyse des négociations est celui de la *hiérarchie des finalités*. La valeur des facteurs de production (qu'ils soient sentimentaux, économiques, musculaires, etc.) dépend très largement du « bien commun » visé par les membres du groupe. Or la culture occiden-

This content downloaded from 81.249.246.36 on Mon, 11 May 2020 13:40:27 UTC
All use subject to https://about.jstor.org/terms

tale assigne plusieurs objectifs à la famille : l'épanouissement affectif des conjoints, la survie économique et la conquête du statut, la mise au monde et l'éducation d'enfants, etc. Le jugement de priorité attribué à l'un de ces objectifs entraîne une valorisation correspondante des ressources grâce auxquelles on y accède. Toujours est-il qu'au cours du cycle de la vie de la famille, l'importance fonctionnelle (*saliency*) de tel objectif évolue, entraînant des réaménagements du niveau de pouvoir relatif des conjoints, et que par ailleurs la prééminence de tel objectif est matière à tractations (A. Strauss, 1978). Plutôt que de changer les normes d'évaluation ou de répartition, l'action peut viser à réarranger la hiérarchie des finalités et par ce biais l'ordre de préséance des divers « nous » dans la famille (Kelley et Schenitzki, 1972 ; Ekeh, 1974).

***

Les processus de construction normative évoqués ci-dessus montrent clairement combien est réductrice l'approche du pouvoir, de l'équité et de l'échange en termes exclusivement mécanistes. La méthode génétique semble plus féconde. Cela n'empêche pas que la plupart des recherches empiriques sur les pouvoirs familiaux se soient inspirées de modèles mécanistes ou comparatistes. Le constater n'est pas faire grief aux chercheurs puisque l'étude de la négociation des représentations n'est pas simple à concrétiser. Les difficultés méthodologiques sont ici considérables, notamment en raison de problèmes de durée. Il reste que nombre de questions, parmi les plus intéressantes, restent ouvertes. L'utilisation de techniques « vivantes », telles que l'analyse des interactions familiales construites à l'occasion de processus de « résolution de problème » paraît un moyen efficace pour les aborder plus activement.

BIBLIOGRAPHIE

J. S. Adams, Inequity in social exchange, *in Berkowitz* (ed.), *Advances in Experimental Psychology*, New York, Academic Press, 1965, vol. 2, pp. 267-300.

J. Aldous, Family interaction patterns, *Annual Review of Sociology*, 1977, 3, pp. 105-135.

J. Aronoff, W. D. Crano, A re-examination of the cross-cultural principles of task segretation and sex role differentiation in the family, *American Sociological Review*, 1975, 40, pp. 12-20.

P. L. Berger, H. Kellner, Marriage and the construction of reality, *Diogenes*, 1964, 46, pp. 1-25.

J. Bernard, The adjustments of married mates, *in* H. T. Christensen (ed.), *Handbook of Marriage and the Family*, Chicago, Rand McNally, 1964, pp. 675-739.

This content downloaded from 81.249.246.36 on Mon, 11 May 2020 13:40:27 UTC
All use subject to https://about.jstor.org/terms

H. M. Blalock, P. H. Wilken, *Intergroup Processes : A Micro-Macro Perspective*, New York, The Free Press, 1979.
P. M. Blau, *Exchange and Power in Social Life*, New York, Wiley, 1964.
R. O. Blood, D. M. Wolfe, *Husbands and Wives : The dynamics of married living*, New York, The Free Press, 1960.
W. R. Burr, R. Hill, F.I. Nye, I. L. Reiss (eds.), *Contemporary Theories About the Family* (vol. 1 : *Research-Based Theories* ; vol. 2 : *General Theories/ Theoretical Orientations*), New York, The Free Press, 1979.
R. Centers, B. Raven, A. Rodrigues, Conjugal power structure : a re-examination, *American Sociological Review*, 1971, 36, pp. 264-278.
H. T. Christensen (ed.), *Handbook of Marriage and the Family*, Chicago, Rand McNally, 1964.
K. S. Cook, Expectations, evaluations and equity, *American Sociological Review*, 1975, 40, pp. 372-388.
R. E. Cromwell, D. Olson (eds.), *Power in Families*, New York, Wiley, 1975.
P. P. Ekeh, *Social Exchange : The Two Traditions*, Cambridge, Harvard University Press, 1974.
A. Fox, *Beyond Contract : Work, Power and Trust Relations*, London, Faber and Faber, 1974.
J. R. French, B. Raven, The bases of social power, *in* D. Cartwright (ed.), *Studies in Social Power*, Ann Arbor, Institute for Social Research, 1959, pp. 150-167.
R. Gelles, M. A. Straus, Determinants of violence in the family : toward a theoretical integration, *in* Burr, Hill, Nye, Reiss (eds.), *op. cit.*, 1979, vol. 1, pp. 549-581.
G. C. Homans, *Social Behavior : Its Elementary Forms* (Rev. ed.), New York, Harcourt Brace Jovanovitch, 1974.
H. H. Kelley, D. P. Schenitzki, Bargaining, *in* C. G. McClintock (ed.), *Experimental Social Psychology*, New York, Holt, Rinehart and Winston, 1972.
P. R. Kimmel, J. W. Havens, Game theory vs. mutual identification : two criteria for assessing marital relationship, *Journal of Marriage and the Family*, 1966, 28, pp. 460-465.
G. S. Leventhal, What should be done with equity theory ? New approaches to the study of fairness in social relationships, *in* K. J. Gergen, M. S. Greenberg, R. H. Willis (eds.), *Social Exchanges : Advances in Theory and Research*, New York, Plenum Press, 1980, pp. 27-55.
R. Marotz-Baden *et al.*, Family form or family process ? Reconsidering the deficit family model approach, *The Family Coordinator*, 1979, 28, pp. 5-14.
G. W. McDonald, Family power : the assessment of a decade of theory and research, 1970-1979, *Journal of Marriage and the Family*, 1980, 42, pp. 841-854.
R. J. Meyer, R. Lewis, New wine from old wineskins : marital power research, *Journal of Comparative Family Studies*, 1976, 7, pp. 397-408.
F. I. Nye, L. White, J. S. Frideres, Role competence, profit, and marital dissolution, *International Journal of Contemporary Sociology*, 1977, n° 1-2, pp. 74-86.
F. I. Nye, Family mini theories as special instances of choice and exchange theory, *Journal of Mariage and the Family*, 1980, 42, pp. 479-489.
M. Osmond, Reciprocity : a dynamic model and a method to study family power, *Journal of Mariage and the Family*, 1978, 40, pp. 49-61.
H. L. Rausch, W. A. Barry, R. K. Hertel, M. A. Swain, *Communication, Conflict and Marriage*, San Francisco, Jossey-Bass, 1974.
H. Rodman, Marital power and the theory of resources in cultural context, *Journal of Comparative Family Studies*, 1972, 3, pp. 50-67.
B. C. Rollins, S. Bahr, A theory of power relationship in marriage, *Journal of Marriage and the Family*, 1976, 38, pp. 619-627.
J. Rubin, B. R. Brown, *The Social Psychology of Bargaining and Negociation*, New York, Academic Press, 1975.
C. Safilios-Rothschild, The study of family power structure : a review 1960-1969, *Journal of Marriage and the Family*, 1970, 31, pp. 290-301.
C. Safilios-Rothschild, A macro- and micro-examination of family power and love : an exchange model, *Journal of Marriage and the Family*, 1976, 37, pp. 355-362.

This content downloaded from 81.249.246.36 on Mon, 11 May 2020 13:40:27 UTC
All use subject to https://about.jstor.org/terms

J. Scanzoni, *Sexual Bargaining : Power Politics in American Marriage,* Englewood Cliffs, Prentice Hall, 1972.
J. Scanzoni, Social processes and power in families, *in* Burr, Hill, Nye, Reiss (eds.), *op. cit.,* 1979, vol. 1 pp. 295-316.
J. Scanzoni, K. Polonko, A conceptual approach to explicit marital negociation, *Journal of Marriage and the Family,* 1980, 42, pp. 31-44.
J. Sprey, Family power structure : a critical comment, *Journal of Mariage and the Family,* 1972, 33, pp. 722-733.
A. Strauss, *Negociations : Varieties, Contexts, Processes and Social Order,* San Francisco, Jossey-Bass, 1978.
I. Tallman, G. Miller, Class differences in family problem solving : the effects of verbal ability, hierarchical structure and role expectations, *Sociometry,* 1974, 37, pp. 13-37.
J. W. Thibaut, H. H. Kelley, *The Social Psychology of Groups,* New York, Wiley, 1959.
J. Thibaut, C. L. Gruder, Formation of contractual agreements between parties of unequal power, *Journal of Personality and Social Psychology,* 1969, 11, pp. 59-65.
I. W. Zartman, The analysis of negociation, *in* I. W. Zartman (ed.), *The 50 % Solution,* New York, Anchor Books, 1976, pp. 1-42.

This content downloaded from 81.249.246.36 on Mon, 11 May 2020 13:40:27 UTC
All use subject to https://about.jstor.org/terms