Poker et recherches sur les conflits

Parution originale : Abric, J.-C. (2001). Poker et recherches sur les conflits. In F. Buschini & N. Kalampalikis (Eds.), *Penser la vie, le social, la nature. Mélanges en l'honneur de Serge Moscovici* (pp. 295-300). Paris, Éditions de la MSH.

On sait qu'au début des années 60 l'étude des conflits était au centre des préoccupations de la psychologie sociale américaine (ce thème étant particulièrement associé au contexte socio-politique de l'époque : guerre froide, guerre du Vietnam entre autres). On sait aussi que le support privilégié de ces recherches était la situation de jeu expérimental, paradigme relativement simple à mettre en oeuvre et qui, aux yeux des chercheurs, posait "aux joueurs bon nombre des décisions difficiles auxquelles l'homme est confronté" (Thibaut & Kelley, 1959). Financé par l'*Office of Naval Research* des États-Unis, un groupe de chercheurs internationaux réfléchissait alors aux processus en œuvre dans l'élaboration et la résolution des conflits interindividuels. Avec Faucheux, Flament, Kelley, Lanzetta, Nuttin Jr et Tajfel, se trouvait Serge Moscovici. C'est, me semble-t-il, initiés par les travaux de ce groupe que Faucheux et Moscovici vont élaborer les premières recherches expérimentales où la notion de représentation apparaît au centre d'une nouvelle préoccupation : celle de vérifier scientifiquement l'un des postulats de la théorie que Moscovici venait de publier (1961) : les représentations sociales déterminent les comportements.

C'est donc autour de S. Moscovici que vont se réaliser, dans l'annexe du Laboratoire de psychologie sociale de la Sorbonne et chez Claude Faucheux à Montrouge, les premières expérimentations sur les représentations sociales qui donneront lieu à la première publication sur ce thème (*cf.* Abric, Faucheux, Moscovici, & Plon, 1967), qui concerne le rôle de la représentation (nous disions encore "l'image" !) du partenaire sur la coopération en situation de jeu. Parallèlement à ce travail, Moscovici et Faucheux terminaient une recherche sur les relations entre estime de soi et comportement compétitif en situation de jeu (*cf.* Faucheux & Moscovici, 1968).

Je ne vais pas, bien entendu, reprendre ici les détails de cette dernière recherche et montrer le rôle important qu'elle a joué dans l'ensemble des travaux qui l'ont suivie, et en particulier dans ceux que j'ai moi-même réalisés sur ce sujet (*cf.* Abric, 1987). Je vais plutôt tenter une entreprise plus risquée : celle qui consiste à passer de l'expérimentation à la réalité sociale et ici plus précisément de passer du Laboratoire aux tables de jeux. Car cette recherche de Faucheux et Moscovici me semble pouvoir éclairer, et donc permettre de comprendre, le comportement de vrais joueurs engagés dans une vraie partie et dans la situation la plus prototypique des jeux à somme nulle : le Poker. En particulier, elle apporte des éléments de réponse non négligeables à deux des multiples questions que se posent les joueurs ou ceux qui les observent et qui s'intéressent au poker. La première de ces questions résulte d'un constat : contrairement à un préjugé très fortement ancré, le jeu ne ruine pas forcément le joueur. La preuve en est qu'il existe bien des joueurs professionnels de Poker, donc des personnes qui vivent – et éventuellement s'enrichissent – au jeu. Dès lors, *quelles sont ces caractéristiques qui font d'un joueur "normal" un gagnant systématique ?* (sur plusieurs parties, bien entendu). La deuxième question est plus précise : *existe-t-il, au Poker, une représentation de soi spécifique* qui facilite le fait de gagner ?

Rappelons tout d'abord la recherche en question : dans une situation de dilemme des prisonniers, deux variables indépendantes sont étudiées : la représentation du partenaire et le niveau d'estime de soi du sujet. Commençons par nous intéresser à la première variable. Deux types de représentation du partenaire sont utilisés :

a. Condition "Nature" : perçue comme "neutre", voire "bienveillante", elle représente une sorte d'ordre, gouverné par des règles fixes qui permettent de l'appréhender et de faire des prédictions". Le sujet qui joue contre la nature est donc confronté à un partenaire plutôt contrôlable, définissant une situation à moindre risque.

b. Condition "Chance" : perçue comme un état non contrôlé, qui échappe à la compréhension et à des règles définies ! Partenaire difficile sinon impossible à connaître et à contrôler, définissant une situation à risque élevé.

Les résultats obtenus montrent que chacune de ces représentations du partenaire a des effets spécifiques sur la maîtrise cognitive de la situation et sur la stratégie adoptée :

— Dans la condition *"Nature"* où les éléments "partenaire plus contrôlable" et "risques limités" sont centraux, les sujets *se concentrent beaucoup plus sur la tâche*, ce qui facilite pour eux la compréhension et la maîtrise des stratégies de jeu adéquates. Ils adoptent dès lors un comportement rationnel et efficace qui leur permet un gain élevé.
— Par contre, face à la *"Chance"* (éléments centraux : "difficilement contrôlable" et "risques élevés"), les sujets ont beaucoup plus tendance à *se concentrer sur le partenaire* et ses réactions, laissant de côté l'analyse rationnelle de la situation. Ils contrôlent, dès lors, moins bien la situation, d'où l'adoption de comportements moins rationnels, interdisant un gain élevé.

Les deux représentations étudiées par Faucheux et Moscovici recouvrent parfaitement, me semble-t-il, les deux grands types de joueurs que l'on rencontre sur les tables de Poker : le joueur et le gagnant, dont on peut dire, finalement, qu'ils ne jouent pas au même jeu.

Le joueur, lui, joue à un jeu de hasard dans lequel selon lui, *la chance* joue un rôle essentiel (à compétence égale des joueurs, bien entendu). Les cartes étant difficilement prévisibles, il va, dès lors "tenter des coups" d'audace, s'intéresser aux réactions qu'il suscite chez les autres joueurs, se *centrer sur l'interaction* dirait Moscovici, au détriment d'une analyse plus "froide "de la situation : la compétition, le fait de battre l'autre sont au centre de ses motivations. Bien entendu, il ne peut supporter longtemps de rester à l'écart du jeu (en jetant ses cartes ou refusant des relances par exemple). Puisqu'il veut avant tout jouer – et puisque la chance joue un rôle important, il n'hésitera donc pas à s'engager dans des "coups" très risqués, car le risque lui semble une composante incontournable de la situation. Dès lors le joueur (et sa caricature : le "flambeur" qui possède les mêmes caractéristiques, mais exacerbées) ne peut pas gagner sur la durée. De pertes en gains ponctuels, il va au mieux "limiter les dégâts".

Le joueur gagnant au Poker (ou le professionnel) est dans un tout autre état d'esprit. Pour lui, le jeu est une activité proche de la résolution de problème : il nécessite donc réflexion, rigueur, effort de concentration et d'analyse. Dans sa représentation du Poker, la Chance et le Hasard ne sont pas centraux comme le joueur de Moscovici, en interaction avec la "Nature", il pense la situation comme prévisible et contrôlable : il est *centré sur la tâche.* Paradoxalement, il n'est donc pas, à proprement parler, en compétition avec les autres joueurs. Ces derniers sont l'une des données de la situation qu'il doit traiter rationnellement et non affectivement : il ne peut ni ne doit faire du sentiment. Les risques qu'il prend ne peuvent être que calculés au service d'une stratégie globale, indépendante de toute connotation esthétique, qui s'inscrit dans la durée, dans le rythme naturel de savoir "attendre son heure" et non pas tenter de forcer les événements : accepter la perte comme une donnée de la situation est un élément stratégique essentiel. C'est d'ailleurs dans la gestion rationnelle des périodes de perte que se différencient les types de joueurs : le bon joueur est celui qui sait perdre et attendre son heure : sur la durée, il sera toujours gagnant. Dans leur recherche, Faucheux et Moscovici s'intéressent à une deuxième variable tout aussi essentielle pour comprendre la dynamique du succès au Poker : il s'agit de l'estime de soi. Ils rappellent que l'estime de soi se constitue à partir de deux sources distinctes :

a. une source interne : les aspirations et besoins personnels ;
b. une source externe : la réalité sociale et les autres individus.

Leur hypothèse centrale, confirmée par leurs résultats, est que chacune de ces sources d'estime de soi produit un comportement spécifique dans la situation de jeu qu'ils utilisent. Ils montrent alors que si la source d'évaluation est externe, les individus vont avoir tendance à chercher à valider l'évaluation de soi faite par les autres. Ils adoptent alors un comportement conformiste. C'est ce dernier résultat que nous allons retenir et utiliser dans notre analyse des joueurs de Poker. En effet, deux grands types

de joueurs peuvent être distingués : ceux centrés sur une source d'évaluation externe (les autres) et ceux centrés sur une source interne (soi-même) et c'est la différence de relation à la source d'évaluation qui fait du joueur un gagnant ou un perdant.

Le joueur centré sur une source d'évaluation externe est condamné au Poker. Il est en effet sensible et donc motivé par les jugements que les autres joueurs portent sur lui. Soucieux de son image, il veut apparaître comme un bon joueur dont trois caractéristiques lui semblent essentielles : il est réactif, courageux et malin (intelligent). Et ces caractéristiques doivent, bien entendu, être visibles par les autres, donc se traduire par des comportements manifestes qui scellent son inéluctable défaite :

— soucieux d'être perçu comme réactif, il va donc réagir aux provocations ou tentatives d'intimidation (les "relances") des autres joueurs, et donc se placer en situation de dépendance à l'autre ;
— soucieux d'apparaître comme courageux, il va développer deux comportements qui, au Poker, sont suicidaires : une prise de risque très importante *et manifeste* (car le courageux doit montrer qu'il n'a pas peur d'attaquer) et le paiement intempestif des relances des autres joueurs (afin de montrer qu'il ne se "dégonfle" pas, il est capable de payer systématiquement, non pour gagner, mais pour montrer qu'il ne se laisse pas intimider) ;
— soucieux enfin d'apparaître comme intelligent, il va avoir tendance à "monter de jolis coups", témoignant ainsi aux yeux des autres sa maîtrise du jeu.

Bref, la centration sur l'évaluation externe amène ces joueurs à jouer pour la "galerie", pour le "spectacle". Cette centration sur le public interdit ou réduit considérablement le développement de tactiques gagnantes.

Le joueur centré sur une source d'évaluation interne va se comporter radicalement différemment : il ne joue pas pour la galerie, mais pour lui-même. Ce qui va lui importer n'est pas le regard de l'autre, mais celui qu'il va porter sur sa propre manière de jouer. Comme le joueur "externe", il connaît les qualités nécessaires pour gagner au Poker : la réactivité, le courage et l'intelligence. Mais il sait aussi – et voilà la différence – que plus ces qualités sont masquées, plus elles sont efficaces. Il est le mieux à même de juger qu'il les a bien mises en œuvre (source interne d'évaluation) : le jugement des autres (source externe) lui importe peu. Contrairement à l'autre type de joueur, il va donc accepter de donner une image "négative" à certains moments : comme par exemple "se dégonfler" en ne payant pas une grosse relance (primauté de l'analyse sur l'affect), ou apparaître comme un joueur excessivement prudent (en privilégiant le risque non visible sur la prise de risque manifeste), ou enfin en acceptant délibérément de perdre certains coups pour apparaître, aux yeux de l'adversaire, comme un joueur peu compétent, donc peu dangereux, et peu susceptible de monter des coups très élaborés.

Le bon joueur de Poker, et *a fortiori*, le professionnel, *est donc forcément un "interne"*, si peu sensible au jugement externe qu'il va même s'efforcer délibérément d'apparaître pour ce qu'il n'est pas. L'observation ou la fréquentation de professionnels du Poker est, de ce point de vue, très instructive : ils s'efforcent systématiquement d'apparaître comme des adversaires peu sérieux, peu concentrés, faisant un peu n'importe quoi :

faire croire qu'ils jouent et se distraient, alors qu'ils travaillent avec le plus grand sérieux.

Bien entendu, de multiples autres éléments entrent en jeu dans la situation du jeu de Poker dont je viens de parler, en particulier la représentation du partenaire elle-même longuement traitée par ailleurs (*cf.* Abric, 1987), mais aussi le contexte et la norme de la situation dans laquelle se déroule l'interaction. Les analyses développées ici s'appliquent plus, évidemment, aux "vraies parties de Poker" c'est-à-dire avec des enjeux financiers importants, qu'à celles que l'on réalisent entre amis. Dans ce dernier cas, la norme de la situation est la distraction, la détente, le jeu interactif et non pas le calcul stratégique et rationnel.

Il n'en reste pas moins que des travaux comme ceux de Faucheux et Moscovici présentés ici et réalisés en Laboratoire présentent un intérêt certain pour des personnages engagés dans une pratique sociale effective. Et que la connaissance de ces mécanismes représentationnels, leur contrôle et leur utilisation par un joueur de Poker lui apporte quelques avantages non négligeables. Dans des situations comme celle du jeu, le spécialiste de représentations sociales devrait donc disposer d'un avantage certain sur bon nombre de ses partenaires : il ne lui reste plus qu'à quitter son Laboratoire et à s'asseoir à une table de Poker.