

L'attribution de la valeur socioprofessionnelle entre pairs : un passage par des réseaux psychosociaux latents

Mots clés : réseaux, dyades, attribution de valeur, valeur socioprofessionnelle, compétences

Patrick Valeau

Daniel Pasquier

9, rue Pétrels 97417 La Montagne

adresses électroniques : valeau.patrick@wanadoo.fr; avenirentreprise@free.fr

Résumé. Cette recherche étudie l'attribution de la valeur socioprofessionnelle entre pairs. Pour ce faire, il a été demandé à cinq groupes d'étudiants en gestion (N=101) de citer, parmi leurs collègues, ceux qui leur semblaient professionnellement les plus prometteurs. Les participants ont, par ailleurs, été soumis à un certain nombre de questionnaires et de tests portant sur l'intelligence, la localisation du contrôle, l'estime de soi, la désirabilité sociale, la réactivité induite aux normes sociales et les capacités métacognitives. A ces informations ont été ajoutées les notes académiques considérées comme une indication sur la valeur technique des étudiants. Les résultats montrent que, suivant qu'elle se fasse suivant un mode unilatéral ou réciproque, l'attribution d'une valeur socioprofessionnelle à un individu par ses pairs peut suivre différentes logiques :

- *dans le premier cas, l'attribution se fait avant tout au mérite (notes) ;*
- *dans le second, elle passe par une allégeance à un certain nombre d'orientations sacionormatives (réactivité à la norme, désirabilité sociale).*

Les compétences sociales impliquées dans l'attribution réciproque pourraient, dans une certaine mesure, compenser de moindres performances techniques pour pouvoir bénéficier d'une bonne image. Dans le cadre de l'entreprise, elles pourraient faciliter l'accession aux promotions.

The attribution process of socioprofessional value : A way through latent psychosocial networks

Keywords : Network, Dyads, Process of Attribution of Value, Socio-professional Value, Skills

Summary. This research looks at the process of attribution of socio-professional value among peers. Five groups of management students (n=101) were asked to decide which of their colleagues had the greatest career potential. They were also asked to complete a number of tests measuring intelligence, locus of control, self esteem, social desirability, sensitivity to social norms and metacognitive skills. Academic results were used as an indicator of the actual abilities. The results show that the attribution of socio-professional value among peers can follow different logics, depending on whether attribution is unilateral or reciprocal :

- *when unilateral, attribution relates mainly to performance (academic results) ;*