

Sur quoi portent les commérages ? Une autre
hypothèse

Robert Paine

Sur quoi portent les commérages ? Une autre hypothèse

Man, New Series, Vol. 2, No. 2 (Jun., 1967), 278-285.

ROBERT PAINE Université Memorial de Terre-Neuve

Résumé

Une caractéristique notable des diverses explications sociologiques du commérage qui ont été proposées jusqu'ici est le fait qu'elles négligent la connexion entre commérage et communication. Je souhaite attirer l'attention sur cette connexion, que j'appelle la gestion de l'information, et ce faisant, proposer une autre explication du commérage. Il s'agit du fait que le commérage est, premièrement, un genre de communication informelle et, deuxièmement, un dispositif destiné à transmettre et à protéger les intérêts individuels. Il s'agit de propriétés manifestement liées, qui fournissent une explication de la façon dont le commérage est organisé. Je ne reprends pas à mon compte l'explication fonctionnelle du commérage, et je trouve des raisons de la critiquer ; je ne tente pas non plus de présenter une explication exhaustive du commérage. Je m'intéresse plutôt ici au commérage en tant que comportement intentionnel.

Hypothèses précédentes

L'aspect informationnel du commérage a été reconnu par Hotchkiss (1962), Roberts (1964) et, dans une certaine mesure, dans des écrits récents de chercheurs terre-neuviens, par exemple Faris (1966a ; 1966b), Firestone (1967) et Szwed (1966a ; 1966b) ; les écrits de Goffman (par exemple 1959 ; 1961) sont indispensables, à cet égard, pour interpréter ces contributions. Cependant, la plupart des anthropologues sociaux ont examiné - et examinent peut-être encore - le commérage à l'aide d'hypothèses dérivées d'un ensemble de théories structurelles venues de Radcliffe-Brown qui sont en elles-mêmes un outil inadéquat pour prendre en compte les processus de communication. Les hypothèses psychologiques qui ont été proposées sont également inadéquates à cette fin (par exemple, Festinger et al. 1948 ; Kluckhohn 1944 : 76 sqq.). Même les travaux portant sur les réseaux de relations n'ont pas tenu compte des modèles de commérage en tant que variable importante dans le fonctionnement des groupements observés (par exemple, Bames 1954 ; Mayer 1963), ou n'ont

pas réussi à en fournir un compte rendu satisfaisant (par exemple, Bott 1957 : 67, 76 sqq.).

Cependant, des connexions ont été reconnues entre les commérages et les individus. Catharsis, contrôle social local, maintien de groupes de « nous autres » locaux et apparitions de leaders. Souvent, toutes ces fonctions du commérage peuvent être implicites dans une monographie où le commérage est inclus de façon occasionnelle. Une hypothèse bien établie, développée particulièrement par Herskovits (1937), est que le commérage fournit une sanction « prudente » ou informelle et indirecte lorsqu'on ne peut pas risquer une attaque ouverte et formelle, lorsqu'il n'est pas opportun de le faire ou lorsqu'il n'y a tout simplement pas d'autres sanctions disponibles. Le rôle du commérage ici est proche de celui qui a été reconnu pour la sorcellerie (par exemple par Evans-Pritchard 1937 ; Nadel 1954 ; Kluckhohn 1944) ; des auteurs récents, ayant étudié les sociétés méditerranéennes, ont également attiré l'attention sur ce point (par exemple Pitt-Rivers 1954 ; Campbell 1964). Cependant, cette vision du commérage omet généralement les problèmes liés à l'information. On suppose que différentes personnes ont mis à disposition suffisamment d'informations pour qu'une partie de la communauté puisse porter un jugement sur ce qu'elles ont produit : le commérage, ici, est l'exécution de ce jugement. En fait, c'est aussi la diffusion du jugement : c'est une facette de la situation dont on nous parle généralement bien trop peu. L'hypothèse en elle-même est acceptable et utile ; cependant, pour comprendre les processus impliqués, il faut, je pense, se tourner vers la question de la gestion de l'information.

Une autre hypothèse est celle avancée par Colson (1953). Le commérage est une caractéristique thématique de son ouvrage *The Makah Indians*. Elle montre habilement que le commérage est utilisé par des Indiens qui se disputent les privilèges d'une élite (ou d'un statut spécial). Le traitement de Colson met en lumière deux questions d'un intérêt particulier pour nous ici. Premièrement, les personnes qui se livrent à des commérages sont en compétition les unes avec les autres et le commérage est l'un des moyens par lesquels elles « gèrent » leur compétition ; deuxièmement, elles utilisent le commérage comme moyen de transmettre des informations. Une grande partie de l'information est, nécessairement, rétrospective ; cela rappelle la suggestion de Roberts (1964 : 441) quant au rôle du commérage dans « le stockage et la récupération de l'information »¹.

Cependant, le matériel de Colson n'est peut-être pas, après tout, le mieux adapté à une exposition de la gestion de l'information. Ce sont les dénonciations scandaleuses auxquels les Makah se livrent principalement : ils parlent pour discréditer (et non pour apprendre) ; ils s'accusent les uns les autres.² En outre, les accusations ne sont pas dirigées entièrement, ni même essentiellement, contre ceux qui propagent des commérages, mais contre les fonctionnaires qui prennent des décisions concernant les Makah qui ont droit ou non à des privilèges.

Gluckman (1963)³ a réalisé un tour de force avec l'analyse qu'il fait de la monographie de Colson. Nous pouvons l'appeler la fonction latente de « scandalisation » chez les Makah. En effet, il est dit dans la monographie que « les critiques, les commérages et les médisances constantes sont une réaffirmation de ces valeurs [Makah], qui ne peuvent aujourd'hui s'exprimer autrement. S'ils réprimaient les commérages et les médisances, les valeurs elles-mêmes disparaîtraient, et avec elles une grande partie du sentiment que les Makahs ont d'être un peuple distinct » (Colson 1953 : 228).

Les commérages, dit Gluckman (p. 313), en général, « sont la marque des membres de la communauté ». Les valeurs du groupe sont clairement affirmées par les commérages et par les scandales que déclenchent ceux qui n'y sont pas suffisamment sensibles. Ce point de vue se retrouve dans une autre étude récente : « Le commérage est sans aucun doute le canal le plus important pour la réaffirmation constante des valeurs partagées en matière de comportement » (Loudon 1961 : 347). D'autres auteurs pourraient être cités, allant dans le même sens. Mais Gluckman dit aussi (p. 313) : « Il faut scandaliser un adversaire dans son dos » et non en face, car « les insultes de ce genre, si elles sont ouvertes, rendent impossible la prétention à l'amitié de groupe ». De même (p. 312), la raison pour laquelle « les divergences d'opinion sont combattues par des bavardages dans le dos, des commérages et des scandales », et non dans des réunions de comité⁴, est sur « de nombreux villageois qui sont réellement en conflit, puissent maintenir extérieurement l'apparence de l'harmonie et de l'amitié. Ils restent une communauté, malgré... ».

Le commérage est ici mis à contribution pour illustrer deux hypothèses fondamentales d'une grande partie de l'anthropologie structurale, à savoir l'« unité » du groupe qui a été isolé pour l'étude, et son « équilibre ». Ainsi, le commérage est conçu comme une propriété du groupe ; son utilisation est réglementée par le groupe de telle sorte qu'il sert à délimiter le groupe

et, en même temps, contribue à le perpétuer. Cependant, cet argument de Gluckman et d'autres semble contenir une contradiction. D'une part, on reconnaît que le commérage favorise l'unité dans le sens où il souligne le fait d'une appartenance commune ; d'autre part, on suppose que le commérage peut détruire l'unité que l'on appelle d'ailleurs aujourd'hui « le simulacre de l'amitié de groupe ». Le commérage n'a pas cet effet délétère car, comme le souligne Gluckman, il est, en fait, réglementé. Cela sauve la communauté, mais cela demeure un argument peu satisfaisant.

J'espère montrer ci-dessous que l'argument est insatisfaisant parce qu'il fait de la communauté, et non pas l'individu, le centre d'attention. Cela amène Gluckman à attribuer aux commères l'"unité" de leur communauté comme valeur primordiale, et à expliquer la réglementation du commérage par rapport à la protection de cette valeur. À mon avis, une discussion sur les valeurs des commères est mieux liée à ce que nous pouvons découvrir sur leurs intérêts personnels ; je ferais l'hypothèse que les commères ont aussi des intérêts rivaux ; qu'elles commèrent, et aussi qu'elles réglementent leurs commérages, pour faire avancer et protéger leurs intérêts individuels. En fait, je trouve mon argument soutenu, ou du moins non réfuté, dans l'ouvrage de Gluckman *Custom and Conflict in Africa* (1955). La communauté y est considérée comme un système de contraintes. C'est un système complexe qui, tout compte fait, est centripète ; et, lorsque les membres d'une population donnée sont impliqués dans une rivalité d'intérêts entre eux plutôt qu'avec d'autres personnes, leur conflit lui-même peut être une contrainte à effet centripète. Ainsi, nous pouvons rejeter comme naïve toute hypothèse qui avancerait que le commérage n'est pas effectué en face en raison de l'anxiété des habitants qui craignent que s'il l'était, leur communauté ne s'effondre.

L'hypothèse alternative : commérage et intérêt personnel

Nous pouvons commencer par poser une question au sujet de la scène du roman *Emma* de Jane Austen, que Gluckman évoque dans son article (p. 308). Pourquoi Mr. John Knightly a-t-il supposé que ce ne serait que du bavardage inutile qui l'attendrait à la campagne à la table de Mr. Weston ? Voici le commentaire de Gluckman :

L'HYPOTHÈSE ALTERNATIVE : COMMÉRAGE ET INTÉRÊT PERSONNEL5

Il s'agissait de personnes vivant de terres, de loyers et d'actions cotées en bourse, qui se distinguaient des autres en parlant les unes des autres. *Et parler les uns des autres était ce qui les aidait à se maintenir en tant que groupe* - une élite - dans la société plus large dans laquelle ils vivaient. Mr. John Knightly a quitté cette société pour pratiquer le droit à Londres ; il ne tolère donc pas les commérages. Son frère, plus intelligent et aux principes très élevés, se joignait aux commérages avec intérêt, car il était encore totalement absorbé par la vie sociale du village (p. 308 ; italiques ajoutées).

Mais si l'on considère que la conversation portait simplement sur l'autre, alors Mr. John Knightly était inclus - étant de la même classe, un parent, etc. D'autre part, si la conversation était vraiment un échange de nouvelles, alors Mr. Knightly pouvait à juste titre protester que, en ce qui le concernait, il y avait peu de base pour la réciprocité : il avait un cabinet d'avocat à Town, ils - et ce sont les droits sur lesquels Gluckman attire notre attention - vivaient de la terre et des loyers. Le peu d'intérêt pour ce « bavardage inutile » ne vient-il pas plutôt de ce que John Knightly n'avait plus besoin des informations qu'il contenait ?

Gluckman dit que « les valeurs du groupe » sont affirmées dans le commérage, mais n'est-ce pas vrai et important principalement dans le sens où les individus font appel les uns aux autres en évoquant ces valeurs mais dans le but de promouvoir leurs propres intérêts ? Lorsque Gluckman dit qu'il trouve que le commérage met l'accent sur « l'unité globale » d'une communauté (p. 314), on est d'accord avec lui pour dire que cela peut être le cas, mais on ne peut plus l'être lorsqu'il suggère que c'est en quelque sorte la raison d'être du commérage. C'est l'individu et non la communauté qui bavarde. Ce dont il parle, ce sont ses propres aspirations et celles des autres, et seulement indirectement des valeurs de la communauté.

Les commérages de Sarakatsani fournissent un exemple frappant de ce point. Les bergers Sarakatsani (Campbell 1964) constituent un groupe ethnique en Grèce dont les relations avec la société et la culture sédentaire grecque environnante (non-Sarakatsani) sont celles de l'opposition et de l'exclusion. Au sein du groupe, chaque famille sarakatsani lutte seule pour conserver son fonds de prestige. Comme celui-ci se mesure par rapport au prestige que possèdent les autres, chaque famille, dans sa lutte, tente d'amoin-drir le

prestige des autres. Ainsi, le prestige social de chaque famille « dépend de la réponse favorable des ennemis ou, plus précisément, de l'incapacité des ennemis à dénigrer efficacement une famille » (Campbell 1964 : 265). Une forme courante de dénigrement est la calomnie et le ridicule transmis par les commérages. Pourtant, Campbell fait remarquer que, chez les Sarakatsani, un homme ne fait pas l'objet de commérages en face ; selon Gluckman, la raison en serait que cela rendrait « impossible la prétention à l'amitié du groupe ». Nous avons vu que les Sarakatsani ne font guère semblant d'être amicaux, et il ressort clairement de Campbell que l'explication concerne la protection du prestige familial et non l'unité des Sarakatsani. Chez les Sarakatsani, « normalement, il n'y a pas de honte à proférer des insultes à autrui, mais seulement à en recevoir » (1964 : 286) et, en revanche, ne pas se venger d'une insulte conduit une personne au bord de l'opprobre social. S'il est parfois nécessaire pour un Sarakatsani marié d'exposer sa famille à des actes de vengeance, le faire inutilement revient à négliger son intérêt personnel et ne lui vaut pas l'approbation des autres Sarakatsani. Ainsi, les chefs de famille ont recours aux commérages afin d'humilier socialement leurs ennemis sans s'exposer : « ... la subtilité des commérages et des moqueries en tant que sanctions est que, puisqu'ils n'opèrent généralement pas en la présence de celui qu'ils visent, ils n'offrent à l'homme aucun prétexte pour une réponse violente » (1964 : 315).

Les hommes célibataires, ne connaissant pas ces considérations de responsabilité familiale et désireux de prouver leur « virilité » sarakatsani, évitent commérages et échangent, à la place, des insultes et des querelles : leurs insultes nécessitent une réponse violente et leurs querelles « sont nécessairement publiques » (1964 : 281). Et les Sarakatsani reconnaissent que c'est parmi ces jeunes hommes que se trouve la valeur Sarakatsani la plus élevée, la « virilité » (1964 : 280).

L'exemple des Sarakatsani est particulièrement intéressant relativement aux questions soulevées par Gluckman sur les implications morales du commérage (1963). De ce point de vue, le commérage est fait « de déclarations portant des jugements moraux ».5 Il est clair que c'est une définition très appropriée pour le commérage des Sarakatsani ; et pourtant l'explication de Gluckman du commérage serait encore loin de la vérité dans le cas de ces bergers sarakatsani. Car Gluckman confond la question de la moralité avec celle de l'unité ; il semblerait même que, dans son usage, les deux notions soient mutuellement dépendantes et que l'argument soit circulaire (commérage -> moralité -> unité

L'HYPOTHÈSE ALTERNATIVE : COMMÉRAGE ET INTÉRÊT PERSONNEL 7

-> gossip -> moralité, et ainsi de suite). Pour en revenir aux Sarakatsani, les considérations qu'ils ont à l'esprit sont celles de la moralité : les considérations d'unité ne sont pas un problème pour eux, mais ce sont bien plutôt celles de l'intérêt personnel. Les Sarakatsani sont en compétition pour le statut moral, ce qui signifie que la moralité et l'intérêt personnel sont extrêmement proches l'un de l'autre, et chez les Sarakatsani, il y a peu de contradiction entre les deux. Les commérages ne sont pas utilisés par les Sarakatsani pour séparer la moralité de l'intérêt personnel, mais pour mettre en doute les capacités et les réalisations des autres familles afin d'améliorer ses propres aspirations à la reconnaissance morale.

Ma conclusion générale est que l'étude du commérage doit rester sur un plan de l'instrument qu'il représente, même si nous sommes intéressés à explorer l'importante connexion qu'il a avec la moralité. En d'autres termes, les données importantes concernant l'« ordre moral » d'un groupe sont plutôt le résultat des manipulations qu'il est possible aux individus de faire concernant leurs intérêts, et le commérage est un des dispositifs utilisés dans ces manipulations.

Les commérages des Indiens Makah sont, à mon avis, très semblables à ceux des Sarakatsani. En effet, chaque Indien essaie de garder les descendants de ses propres parents sur la liste tribale et ceux des autres hors de la liste - et c'est ce dont il est question dans les commérages. Pourtant, les deux auteurs font intervenir la thèse de l'unité du groupe dans leur examen du commérage ; Colson parle de « réaffirmation des valeurs » (1953 : 228), Campbell de « réaffirmation de la solidarité » (1964 : 314). Il est clair que ni l'un ni l'autre ne se réfère à un comportement intentionnel.

Jusqu'à présent, la question principale dans ce document est celle de l'utilité des différents types d'explication. Gluckman (1963) propose une explication fonctionnelle, qu'on pourrait aussi appeler une explication par implication (ce qu'implique le comportement d'une personne). L'inconvénient est qu'il rend le commérage similaire à presque tout le reste de la structure sociale. Il prétend démontrer que le commérage a un rôle intégratif relativement à la structure sociale (ou désintégratif, selon le cas) et qu'il peut être considéré, par l'analyste, uniquement en fonction de cette implication. Expliquer le commérage comme un comportement intentionnel en termes de communication et d'intérêts individuels offre, je crois, une plus grande pénétration sociologique ; car cela permet de comparer le commérage, dans différentes sociétés, en l'envisageant comme une composante des relations sociales. Traitée

de cette façon, l'analyse du commérage devrait faire progresser les objectifs fondamentalement comparatifs de l'anthropologie.

Les commérages et la gestion de l'information

En adoptant le point de vue selon lequel le commérage, quel que soit son sens fonctionnel, est également un dispositif culturel utilisé par l'individu pour promouvoir ses propres intérêts, nous abandonnons certaines affirmations courantes dans le traitement du commérage, par exemple, la notion que le commérage est la propriété des groupes, des « nous autres », et que « nous » n'avons pas de relation de commérage avec les « ils » mais seulement entre nous.

C'est cette notion de groupe dans lequel l'accent est mis sur l'exclusivité sociale qui est à l'origine de mon insatisfaction à l'égard du traitement du commérage par Gluckman. Un groupe « nous autres », en fait, s'avère généralement être une coterie de quasi-groupes rivaux basés sur des intérêts (Mayer 1963). C'est sur ces derniers que nous devons nous concentrer. Il est également probable que les participants individuels de ces quasi-groupes ont des liens et des intérêts qui dépassent les limites de leur groupe « nous autres », et que certains d'entre eux peuvent mener à d'autres groupes « nous autres ». Même si ce n'est pas le cas, les participants aux quasi groupes, parce qu'ils sont basés sur des intérêts, auront besoin d'informations sur des personnes extérieures à leur groupe « nous ». Les relations patron-client, propriétaire-locataire, producteur-consommateur, etc. sont des exemples de relations où la communication au-delà des frontières du groupe « nous » est nécessaire, et dans la vie politique, il en va de même entre les membres de partis politiques opposés. Le commérage est un moyen très général et important de communiquer et d'obtenir ces informations : c'est parfois le seul moyen. De même, la probable complexité de la situation ne peut pas être appréhendée en pensant simplement en termes de groupes d'intérêt qui se chevauchent ; le concept crucial est probablement le réseau centré sur l'ego et la distinction essentielle entre les « processus caractéristiques des groupes d'intérêt concentrés » et les « processus d'action, l'interaction, plutôt que des groupes en tant que tels » (Goffman 1961 : 10-11). Mais au-delà de ce cadre conceptuel de base, il ne faut pas inclure dès le début d'une enquête sur le commérage en admettant des hypothèses concernant la distribution,

la force et le caractère des investissements sociaux dans une communauté. Ces caractéristiques doivent être construites à partir des données recueillies sur les lignes de communication et le flux d'informations (de différents types) dans la communauté et non être présumée à priori.

Du point de vue des données qui ont pu être actuellement recueillies, une définition de travail du commérage comprendrait : 1. parler des personnes et de leur implication dans des événements qui concernent la communauté, et 2. tenir un discours qui incite d'autres personnes à parler de cette manière. En effet, un bavard s'efforce généralement de recevoir plus qu'il ne donne. Il a de « longues oreilles » et une partie de son art consiste à organiser un flux constant d'informations pour lui-même. Cet argument ne nie pas que celui qui est à la source de commérages a toujours l'intention de recevoir plus qu'il ne donne et distribue souvent des informations. Il le fait en partie en reconnaissance de l'un des premiers principes de la gestion de l'information. En effet, il y a toujours des informations qu'il souhaite que certaines personnes possèdent - par exemple pour les rassurer sur ses activités - afin que ce soit sa définition de la situation, et non la leur, qui prévale.⁶ Il distribue également l'information comme un mouvement dans une série de prestations. Lorsqu'il pense simplement à maintenir un flux général d'informations qui lui reviennent, il fait circuler les informations qu'il peut facilement se procurer. Mais lorsqu'il souhaite acquérir des informations particulières auprès de certaines personnes, il distribue une sélection d'informations dont il sait que certains souhaitent les posséder.

Les concepts de confiance et d'audience sont ici tous deux cruciaux : parfois, un bon pourvoyeur de commérages prévoit que certaines de ses « confidences » seront transmises ; d'autres fois, les coûts sociaux d'une fuite peuvent être désastreux pour lui. L'utilisation de l'information elle-même pour promouvoir une situation de prestation, lui permettant d'acquérir lui-même des informations en échange de ce qu'il a donné, est indispensable au bavard. Un problème particulier est de savoir ce que l'individu peut faire pour s'assurer que ses commérages circulent sous une forme non brouillée, et de personne à personne dans la séquence qu'il désire.

Le contexte informatif du commérage est généralement mis en avant. C'est une marque diacritique du commérage également du point de vue actuel. Cependant, il ne faut pas perdre de vue qu'il ne s'agit pas d'information à proprement parler mais plutôt de communication informelle, c'est-à-dire que

les canaux de communication sont choisis par l'individu comme alternatives aux canaux officiels ou ouverts disponibles. Ce que le pourvoyeur de commérages a en tête n'est pas nécessairement le secret ; en effet, nous devons également distinguer les occasions où il choisit les canaux les plus appropriés pour la diffusion aléatoire des messages. Il cherche à s'assurer des sources d'information indépendantes et à renforcer son contrôle sur les itinéraires des messages qu'il envoie lui-même.

Dans cette vision du commérage, il n'y a pas de supposition a priori que le commérage en soi évite les conflits ou les exacerbe, qu'il rapproche les gens ou les pousse vers des factions opposées. Il peut avoir des implications dans l'une ou l'autre de ces directions, voire dans les deux. D'autre part, je pense qu'il est possible de démontrer que le commérage est un catalyseur du processus social, de sorte que l'un ou l'autre des effets que nous venons de mentionner est susceptible de se produire. En ce sens, on peut affirmer que les ragots servent à structurer des questions qui n'étaient que vaguement ou confusément perçues par une population locale. Il est donc clair que le commérage est un instrument social puissant pour toute personne qui apprend à le gérer et peut ainsi diriger ou canaliser son effet catalytique.

NOTES

Cet article, dans sa première version, a été présenté en septembre 1964 lors d'un séminaire au département d'anthropologie sociale de l'université de Bergen, auquel participait le professeur Gluckman. Je tiens à remercier mes collègues de Bergen et d'Oslo, mes collègues actuels de l'Université Memorial de Terre-Neuve et le professeur Gluckman, pour leur remarques stimulantes et leurs critiques.

En éditant cette version en vue de sa publication, j'ai lu *Gossip, drinking and social control* (1966b) de Szwed. Szwed commence par une prise de position, cf. Mandelbaum (1965) et Spindler (1964), concernant les travaux sur les modèles de consommation d'alcool, très pertinente et conforme à la position adoptée ici.

1 Les informations sont "stockées" lorsqu'elles ne circulent pas d'une personne à l'autre ; leur « récupération » signifie la reprise de leur circulation. L'une des façons courantes d'y parvenir est qu'une personne, peut-être en utilisant

habilement le commérage, crée une association entre l'information stockée et des situations et événements extérieurs.

2 Pour les besoins actuels, il suffit d'utiliser le terme "commérage" comme un terme générique englobant à la fois la "rumeur" et le "scandale". Dans une prochaine publication (Paine, sous presse), j'examinerai les distinctions techniques, basées sur la communication informelle, qui peuvent être utilement accrochées à chacun de ces mots, ainsi que l'application de l'approche de gestion de l'information au matériel recueilli dans une seule communauté.

3 Toutes les références à Gluckman faites dans cet article renvoient, sauf indication contraire, à ce document. Parmi les services utiles que le professeur Gluckman y a rendus, il y a eu la démonstration que le commérage n'est pas un « bavardage inutile », et la mise à mal de l'idée que le commérage est un malaise social et que les commères sont pernicieuses ; voir Kluckhohn (1944) à propos de la sorcellerie, Firth (1956) à propos de la rumeur.

4 Gluckman fait ici référence à l'étude de Frankenberg (1957) sur un village du Pays de Galles.

5 Commentaire fait par Gluckman au séminaire de Bergen.

6 Goffman (1959 : 85) : L'objectif de l'interprète est de soutenir une définition particulière de la situation, qui représente, pour ainsi dire, son idée de ce qu'est la réalité. On peut noter ici que G. H. Mead (1959 : 204-09), un précurseur important de Goffman, a reconnu que le commérage aide à promouvoir un sentiment de supériorité de soi, un comportement intentionnel semblable à celui que nous qualifions ici d'intéressé (je suis redevable à Robert Stebbings de cette référence).

Références

Bames, J. A. 1954. « Classe et comités dans une paroisse insulaire norvégienne ». *Hum. Relat.* 7, 39-58.

Bott, E. 1957. *Famille et réseau social*. Londres : Tavistock Publications.

Campbell, J. 1964. *Honour, family et patronage*. Oxford : Clarendon.

Colson, E. 1953. *The Makah Indians*. Manchester : University Press.

- Evans-Pritchard, E. E. 1937. *Witchcraft, oracles and magic among the Azande*. Oxford : Clarendon.
- Faris, J. 1966a. « Cat Harbour : A Newfoundland fishing settlement » (*Nfldnd. social econ. Stud.* 3), St John's : Université Memorial de Terre-Neuve.
- 1966b. « La dynamique de l'échange verbal. Un exemple terre-neuvien3. *Anthropologica*, 8, 235-48.
- Festinger, L. et al. 1948. Étude d'une rumeur : son origine et sa propagation. *Hum. Relat.* I, 464-86.
- Firestone, M. M. 1967. Brothers and rivais : patrilocality in Savage Cove (*Nfldnd. social econ. Stud.* 5). St John's : Memorial University of Newfoundland.
- Firth, R. 1956. « Rumour in a primitive society », in *J. abnorm. and social Psychol.*, 53, 122-32.
- Frankenberg, R. 1957. *Village on the border*. Londres : Cohen & West.
- Gluckman, M. 1955. *Custom and conflict in Africa*. Oxford : Blackwell.
- 1963. « Gossip and scandals ». *Current Anthropol.* 4, 307-15.
- Goffman, E. 1959. *La présentation de soi dans la vie quotidienne*. Garden City, New York : Doubleday.
- 1961. *Rencontres*. Indianapolis : Bobbs-Merrill.
- Herskovits, M. 1937. *La vie dans une vallée haïtienne*. New York : Knopf.
- Hotchkiss, J. C. 1962. Les enfants coureurs de jupons : Leur rôle dans la vie sociale d'une petite communauté mexicaine. (Exposé lu devant l'American Anthropological Association : réunion annuelle 1962).
- Kluckhohn, C. 1944. *Navaho witchcraft*. Boston : Beacon Press.
- Loudon, J. 1961. Parenté et crise dans le sud du Pays de Galles. *Brit. J. Sociol.* 12, 333-50.
- Mandelbaum, D. G. 1965. Alcohol and culture. *Cu. Anthropol.* 6, 281-93.
- Mayer, A. C. 1963. The significance of quasi-groups in the study of complex societies. in *The social anthropology of complex societies* (ed.) M. Banton (A.S.A. Monogr. 4). London : Tavistock Publications.

- Mead, G. H. 1959. *Mind, self and society*. Chicago : University of Chicago Press.
- Nadel, S. F. 1954. *Nupe religion*. London : Routledge & Kegan Paul.
- Paine, R. Sous presse. *Stratagems of a gossip : towards an information-management analysis of gossip*.
- Pitt-Rivers, J. 1954. *Le peuple de la Sierra*. Londres : Weidenfeld & Nicolson.
- Roberts, J. 1964. The self-management of cultures. In *Explorations in cultural anthropology : essays in honor of George Peter Murdock*, ed. W. Goodenough. New York : McGraw-Hill.
- Spindler, G. D. 1964. « Editorial preview : Alcohol symposium ». *Am. Anthropol.* 66, 341-43.
- Szwed, J. F. 1966a. Private cultures and public imagery : interpersonal relations in a Newfoundland peasant society (*Nfldnd. social and econ. Stud.* 2). St John's ; Memorial University of Newfoundland.
- 1966b. Gossip, drinking, and social control : consensus and communication in a Newfoundland parish. *Ethnology*, 5, 434-41.

