

Collaboration internationale sur les liens entre COVID-19 et la psychologie sociale et morale

Le cas du Maroc

<http://mobadarat.ma>

Auteur : Antoine Marie

En plein cœur de la crise mondiale du coronavirus et alors que le Maroc avait décrété l'état d'urgence et le confinement obligatoire, plusieurs chercheurs de l'Université Mohamed VI Polytechnique (UM6P) de Benguerir, de l'École Normale Supérieure (ENS) en France et les partenaires membres de l'équipe Mobadarat.ma, l'École d'intelligence Collective-UM6P et l'association Impact for Development, ont joint leurs forces pour mener un important sondage sur les liens entre la crise du COVID-19 et la psychologie des citoyens Marocains. Ce sondage représente la version marocaine d'une collaboration internationale pilotée par Jay Van Bavel, chercheur en psychologie à l'Université de New York (NYU). Impliquant plus de 42 pays sur les 5 continents, cette collaboration est l'une des plus ambitieuses de toute l'histoire des sciences sociales, tant en termes de nombre d'enquêteurs impliqués (plus de 200) que de réponses collectées (plus de 40 000 à ce jour).

La question de recherche principale du sondage est de connaître quels facteurs psychologiques (traits de personnalité, sensibilité morale, confiance en soi, etc.) *prédisent* les comportements et les attitudes des individus pendant la pandémie et le confinement (restriction des contacts physiques, suivi des règles d'hygiène, soutien des politiques publiques anti COVID-19, adhésion aux théories du complot, etc.¹). Afin de pouvoir effectuer des comparaisons interculturelles entre tous les pays, chaque équipe nationale a donc traduit le questionnaire dans les langues locales — dans le cas du Maroc, en arabe et en français.

I. Méthode et caractéristiques de l'échantillon

Structure du questionnaire

Le questionnaire comporte au total 94 questions, présentées aléatoirement aux répondants, et réparties dans les catégories suivantes :

- restriction des contacts physiques pendant l'épidémie ;
- suivi des règles d'hygiène physique ;
- soutien des politiques publiques de confinement ;
- réflexivité (capacité à résister à des intuitions fausses) ;
- générosité envers des associations combattant le COVID-19 au Maroc et dans le monde ;
- bien-être personnel ;
- « narcissisme collectif », c'est-à-dire fierté vis-à-vis de son propre pays, le Maroc ;
- identification nationale comme Marocain(e) ;
- adhésion aux théories selon lesquelles l'épidémie de COVID-19 serait un complot ;
- ouverture d'esprit et humilité intellectuelle ;
- moralité comme coopération ;
- optimisme ;
- intégration sociale ;

¹ Ce sondage ne porte donc pas prioritairement sur l'impact psychologique du coronavirus ou du confinement. Une telle question de recherche requerrait de faire des comparaisons entre avant et pendant la pandémie.

- capacités de self-control ;
- estime de soi ;
- narcissisme vis-à-vis de soi-même ;
- identité morale (c'est-à-dire attachement à être une personne vertueuse) ;
- perception du risque de contamination par le COVID-19 (pour soi-même et son entourage) ;
- orientation politique sur un axe gauche-droite ;
- étendue de son cercle moral, c'est-à-dire des créatures méritant d'être protégées ;
- perception de son propre état de santé physique ;
- propension à résister à des intuitions fausses ;
- moralisation de la lutte contre le COVID-19.

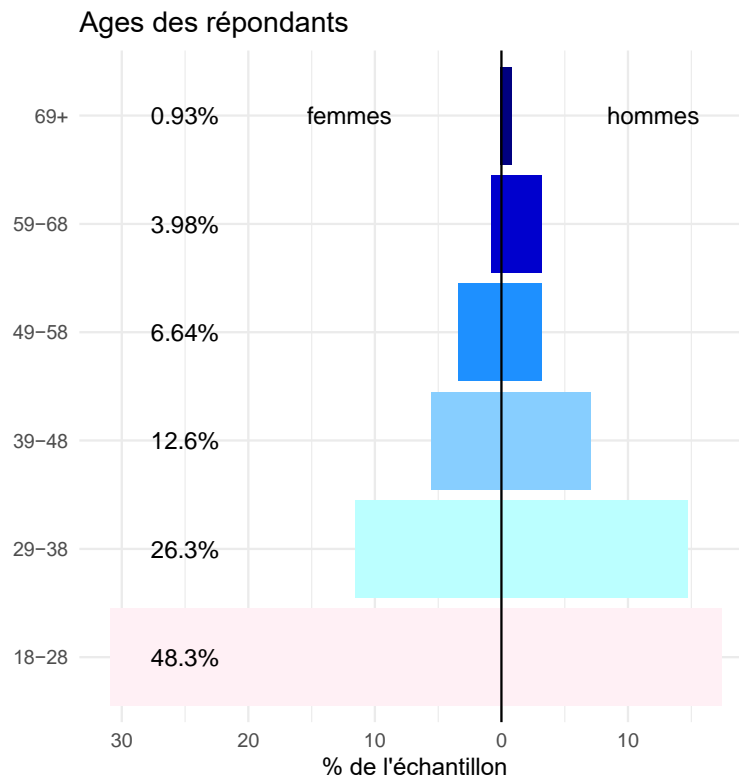
Méthode de collecte des données

Accéder aux réponses des Marocains n'a pas été chose facile. En raison du confinement national décrété le 20 mars par les autorités, il était impossible d'accéder physiquement aux répondants par le porte-à-porte. Or, pour être intégré à la base de données internationale, l'échantillon marocain devait comporter au moins 500 réponses valides (passant avec succès le test d'attention) de personnes de plus de 18 ans, et s'efforcer de respecter des quotas de représentativité de la population nationale selon l'âge et le sexe. Le sondage a donc d'abord été posté sur le site internet et sur la page Facebook de Mobadarat afin de toucher la plus large audience possible de façon virtuelle. Afin d'accélérer la collecte de données (dont l'essentiel devait être complété le 11 mai), l'équipe Mobadarat a ensuite mobilisé 42 enquêteurs. Ceux-ci ont œuvré activement pour partager le sondage à travers leurs réseaux et motiver les répondants par le biais d'appels téléphoniques.

Caractéristiques des répondants

Sur les 812 personnes ayant au total commencé le questionnaire, 753 observations ont été conservées comme valides car elles ont passé avec succès le test d'attention, qui était le seul critère d'exclusion. (Un test d'attention permet d'éliminer les participants les plus susceptibles de répondre au hasard aux questions ; c'est une procédure standard en sciences sociales, quelle que soit la nature et la longueur du questionnaire). Parmi ces réponses valides, on compte un nombre globalement égal d'hommes (46.3%) et de femmes (52.5%). La distribution des âges surreprésente les jeunes², plus connectés et donc plus faciles d'accès que les autres tranches d'âges :

Pour comparer, la distribution réelle des âges dans l'ensemble de la population marocaine est la suivante : 18-28 ans : 22.15% ; 29-38 ans : 20.51% ; 39-48 ans : 17.27% ; 49-58 ans : 13.75% ; 59-68 ans : 26.32% ; 69+ : 16.37%



Lecture : 48.3% des répondants étaient des 18-28 ans, hommes et femmes confondus.

La sous-représentation des personnes âgées laisse entrevoir les conséquences néfastes de la « fracture numérique » pour ces populations, comme l'accès à une offre d'information plus restreinte (car centrée sur la TV, les journaux et la radio), et donc moins diversifiée culturellement, linguistiquement et politiquement que celle à laquelle accèdent les utilisateurs connectés présents sur Facebook, Twitter, etc. ou lisant des médias étrangers en ligne, et donc plus incités à apprendre l'anglais.

Le sondage comprend un grand nombre de mesures et autorise donc une multitude d'analyses possibles. Nous avons pris le parti dans ce qui suit de nous concentrer sur quelques résultats saillants en raison de leur pertinence pour les recherches et les théories contemporaines en psychologie sociale.

La partie I. présente le degré auquel les citoyens Marocains interrogés déclarent soutenir les politiques de confinement, et avoir suivi les mesures de distanciation physique personnelle et d'hygiène demandées par les autorités nationales et internationales. De telles données sont très importantes pour mettre en place des politiques publiques de santé rationnelles, informées par un retour rapide sur le degré auquel la population a suivi les mesures censées la protéger. Elle détaille également les prédicteurs psychologiques et démographiques principaux des mesures de protection (confinement, distanciation physique et hygiène).

La partie II. illustre la distribution dans la population de l'adhésion aux croyances aux théories du complot, qui ont fait couler beaucoup d'encre tant dans le débat public que dans les sciences sociales, et dont l'essor est presque systématiquement observé en période de crise.

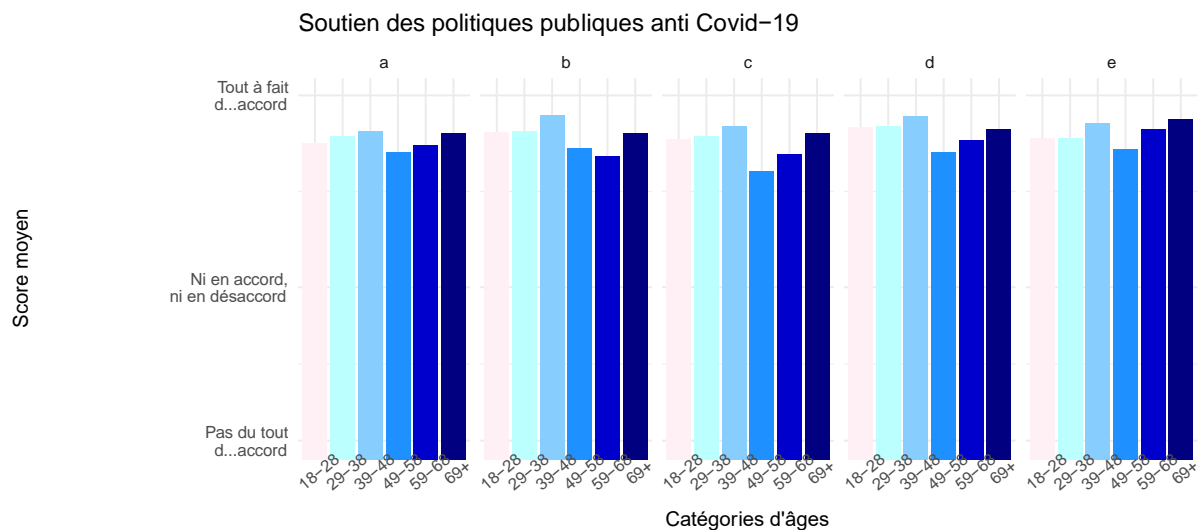
La partie III. prend appui sur la théorie dominante en psychologie morale, selon laquelle la morale aurait évolué pour promouvoir la coopération par le sacrifice, et examine le lien entre « moralisation » de la lutte contre le coronavirus et inclination des participants à renoncer à une partie de leur bien-être pour se protéger de la pandémie.

La partie IV. prend du recul par rapport à la crise du coronavirus. En se basant sur les découvertes de la psychologie du bonheur, elle explore quelles variables prédisent, de façon général, le niveau de bonheur des Marocains.

II. Suivi des mesures de protection contre le COVID-19

Soutien des politiques publiques anti COVID-19

Ce graphique présente les opinions des citoyens Marocains interrogés vis-à-vis des mesures de confinement et de restriction des activités sociales décidées par les autorités. Ces dernières bénéficient d'un très large soutien, dans l'ensemble, à travers les classes d'âges.



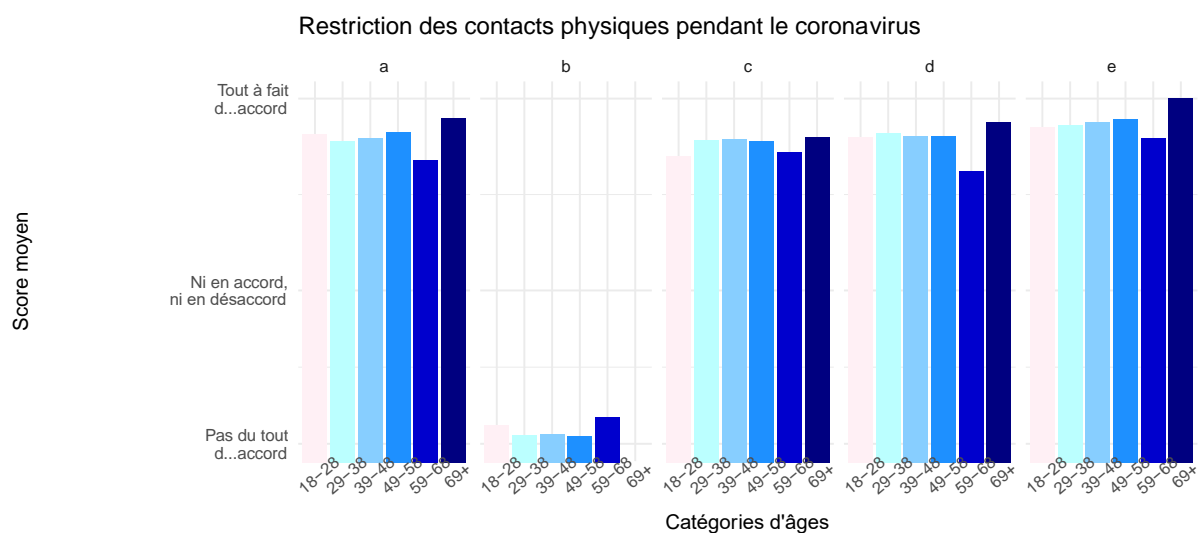
- a) Favorable à la fermeture de toutes les écoles et les universités
- b) Favorable à la fermeture de tous les restaurants et lieux de distraction
- c) Favorable à la fermeture de toutes les places publiques
- d) Favorable à l'interdiction de tous les événements publics (sportifs, culturels) où de nombreuses personnes sont rassemblées au même endroit
- e) Favorable à l'interdiction de tous les voyages non-indispensables

Il convient de noter que cette confiance populaire vis-à-vis des décisions des autorités ne serait pas allée de soi si le Maroc avait été le seul pays au monde à décider de mettre en place ces mesures. La popularité des mesures de confinement vient probablement du fait que des politiques similaires ont été décidées de manière quasi-simultanée par la plupart des pays du monde, et notamment par des pays réputés pour leur capacité à baser leurs politiques publiques sur une prise en compte de l'avis des experts (Corée du Nord, France, etc.). Cette coordination internationale a pu rassurer les Marocains les plus sceptiques sur le fait que les mesures de confinement étaient proportionnées à la gravité de la situation, et bel et bien mises en place pour servir l'intérêt général (et ce, en dépit du fait que le taux d'abstention électorale soit par ailleurs élevé dans le pays). C'est en effet un phénomène psychologique bien documenté que, toutes choses égales par ailleurs, plus une opinion ou une action semble faire consensus autour de soi, plus celle-ci apparaîtra comme rationnelle.³

³ Il convient de noter que les réponses à la plupart des questions de ce sondage sont, comme dans tous les sondages, potentiellement affectées par le biais de désirabilité sociale : les participants peuvent

Restriction des contacts physiques

Le graphique suivant présente la propension déclarée à respecter les règles de distanciation physique personnelle mises en avant par les autorités marocaines et internationales, par classe d'âge, en regroupant hommes et femmes. Dans l'ensemble, les répondants semblent avoir été prudents et disciplinés. La question b) obtient logiquement de très faibles scores car elle mesure la propension à sortir pour rendre visite aux autres, donc à ne *pas* respecter le confinement.

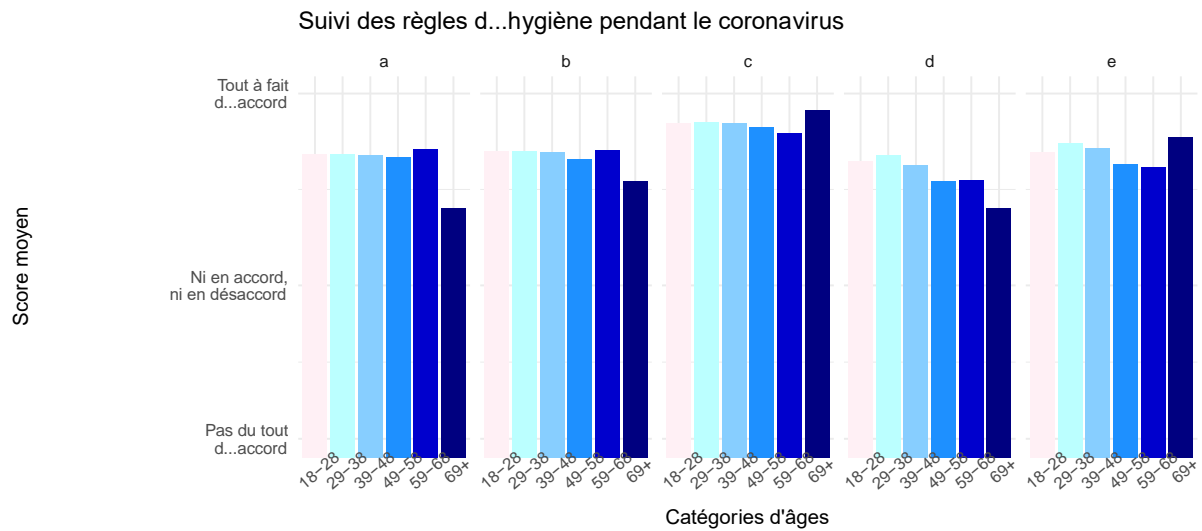


- a) Rester à la maison autant que possible
- b) Sortir pour rendre visite à des amis, de la famille, ou des collègues
- c) Maintenir le nombre de sorties pour faire les courses au minimum absolu
- d) Garder une distance physique vis-à-vis de toutes les personnes extérieures à mon foyer
- e) Éviter de serrer la main des personnes extérieures à mon foyer

Suivi des règles d'hygiène

La même remarque s'applique à la propension à appliquer des pratiques d'hygiène strictes pendant la période de confinement, par classe d'âge, hommes et femmes confondus. Les Marocains interrogés semblent dans l'ensemble avoir observé ces normes avec application.

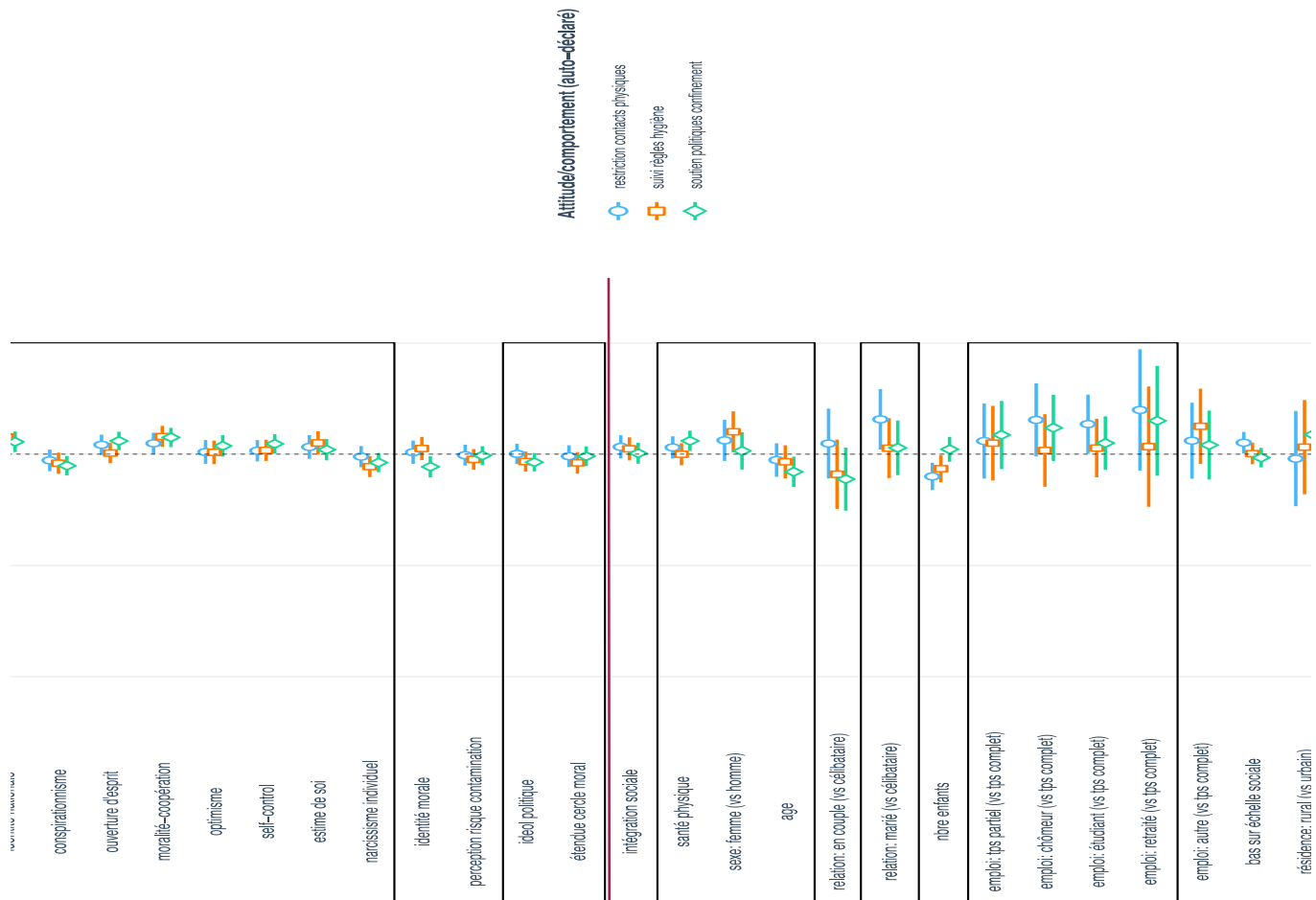
parfois être réticents à admettre ouvertement avoir commis des actions, ou posséder des opinions, que la société désapprouve, et ce y compris en condition d'anonymat.



- a) Me laver les mains pendant plus longtemps que d'habitude
- b) Me laver les mains (avec du savon) de façon plus appliquée que d'habitude
- c) Me laver les mains immédiatement après mon retour à la maison
- d) Désinfecter les objets fréquemment utilisés, tels que téléphones portables et clés
- e) Éternuer et tousser dans mon coude

Prédicteurs psychologiques et démographiques de l'adhésion aux mesures de protection pendant le confinement

Le graphique suivant représente quant à lui les prédicteurs de l'adhésion à chacune des ensembles de mesures de protection pendant la période de confinement que nous venons de voir : soutien des politiques publiques anti-COVID (en vert), restriction des contacts physiques (bleu), et suivi des règles d'hygiène (orange).



Les prédicteurs situés au-dessus de la ligne rouge sont des traits psychologiques, par exemple des manières de penser, des types de sensibilité morale etc. des répondants. Les prédicteurs en dessous de la ligne rouge sont quant à eux des faits objectifs, non psychologiques, caractérisant la situation du répondant — on parle aussi de caractéristiques démographiques.

Le graphique représente un modèle de régression linéaire dans lequel chaque point coloré représente la force de la relation entre un prédicteur (psychologique ou démographique) et l'adhésion à l'une des 3 mesures de protection, en maintenant les autres prédicteurs constants. La force de chaque relation consiste plus précisément en un coefficient, exprimé dans une unité standardisée (*Z-scores*) afin de pouvoir comparer la force des différentes relations entre elles. Un coefficient à droite de la courbe pointillée indique que la relation entre le prédicteur et l'adhésion à la mesure de protection est positive (quand l'un augmente, l'autre augmente).

aussi), et un coefficient à gauche signifie que leur relation est négative (quand l'un augmente, l'autre diminue).

Dans ces conditions, on peut considérer — mais on aurait pu prendre un critère moins strict — qu'un prédicteur (psychologique ou démographique) de l'adhésion aux mesures de protection contre le COVID-19 est « significatif », sans ambiguïté, lorsque les 3 coefficients qui lui sont associés sont tous du même côté de la droite pointillée centrale. Les paragraphes suivants énumèrent un certain nombre de ces relations d'apparence significative, et proposent des éléments d'interprétation de ces résultats, qu'il convient de ne considérer que comme des hypothèses.

Parmi les prédicteurs psychologiques, on observe que :

- Plus les personnes ont un *bien-être* élevé, sont *optimistes* quant à l'avenir, et meilleure est leur *estime de soi*, plus elles ont respecté les mesures de protection. Une interprétation possible est que des individus qui ont l'impression d'avoir davantage à gagner de l'avenir sont aussi plus motivés à « repousser la récompense » en assumant des sacrifices immédiats (cf partie IV).
- De façon intéressante, les personnes plus patriotes — mesurée par le « *narcissisme collectif* » et l'*identité nationale* — ont-elles-aussi davantage respecté les mesures de protection. Cela peut s'expliquer par le fait que cette fierté plus grande d'être Marocain donne aussi un sens de l'identification au collectif, et donc de la responsabilité vis-à-vis du collectif, plus élevés.
- Il semble également que les personnes plus exigeantes vis-à-vis du niveau de coopération des autres (*moralité-coopération*) et dotées de davantage de capacités de *self-control* se soient elles aussi comporté avec plus de discipline pendant la crise. Il serait tentant de conclure que les personnes ayant de plus hautes exigences morales en général, ont davantage soutenu les mesures de protection, mais les données actuelles ne permettent pas de tirer cette conclusion. En effet, la variable *générosité*, qui mesure la propension à donner à des associations caritatives se battant contre le coronavirus (par opposition à garder l'argent pour soi), et la variable *identité morale* qui mesure le degré auquel l'individu tient à incarner un idéal de gentillesse, de vertu etc., ne prédisent pas clairement l'adhésion aux mesures de protection.
- Au contraire les personnes plus *narcissiques*, moins *ouvertes d'esprit*, ou adhérant plus fortement que les autres aux théories du complot à propos du covid-19 (*conspirationnisme*, cf. partie III.), ont eu tendance à significativement moins respecter les mesures de protection. Dans le cas des personnes narcissiques ou ayant une faible ouverture d'esprit, cela peut s'expliquer par le fait que ces individus sont davantage convaincus de détenir, seuls, la vérité, et donc moins disposé à écouter les autres, et dans le cas de l'adhésion aux théories du complot, au fait que ces théories diminuent la confiance dans les institutions internationales et les gouvernements, et donc en leurs recommandations.

En ce qui concerne les caractéristiques démographiques, sous la ligne rouge, on semble observer que :

- Les individus en meilleure *santé physique* ont davantage adhéré aux mesures de protection. Cela peut venir du fait que les actions coûteuses que ces mesures impliquent (e.g. désinfecter ses clés, renoncer à voir ses amis physiquement etc.) sont plus faciles à mettre en place pour les personnes plus optimistes quant à l'avenir, et donc plus motivées à consentir à des sacrifices présents.

- Être une femme prédit positivement l'adhésion aux mesures de protection, probablement car les femmes sont généralement plus coopératives, ou observent un niveau d'hygiène plus élevé que les hommes.
- L'âge prédit négativement l'adhésion aux mesures de protection. Cela paraît surprenant car les personnes âgées sont davantage à risque face au Covid-19. Une explication possible est que les Marocains plus jeunes sont aussi plus éduqués et mieux informés des risques.
- Être marié prédit positivement le respect des mesures de protection, vraisemblablement parce que les membres d'un couple marié vivent typiquement sous le même toit, et se sentent donc plus responsables d'éviter de se contaminer mutuellement. En vivant à deux le coût psychologique de l'isolement social est aussi plus réduit.
- Ne pas travailler à temps plein prédit positivement le respect des mesures de protection. Les mécanismes possibles sont nombreux : les individus qui sont moins contraints de se rendre physiquement sur un lieu de travail, comme les travailleurs à temps partiel, les étudiants qui travaillent en ligne, ou *a fortiori* les chômeurs, peuvent avoir plus de facilité à respecter les règles d'hygiène et surtout de distanciation sociale. Ils sont aussi typiquement moins touchés économiquement par la fermeture des entreprises et donc plus disposés à soutenir les politiques de confinement que les travailleurs à temps plein, qui se voient retirer leur mode de subsistance.
- Enfin, les personnes qui ont eu un malade dans leur entourage soutiennent davantage les mesures de protection, sans doute parce que le risque de contamination leur paraît beaucoup plus proche et tangible que celles pour lesquelles les contaminations au COVID ne semble « arriver qu'aux autres ».

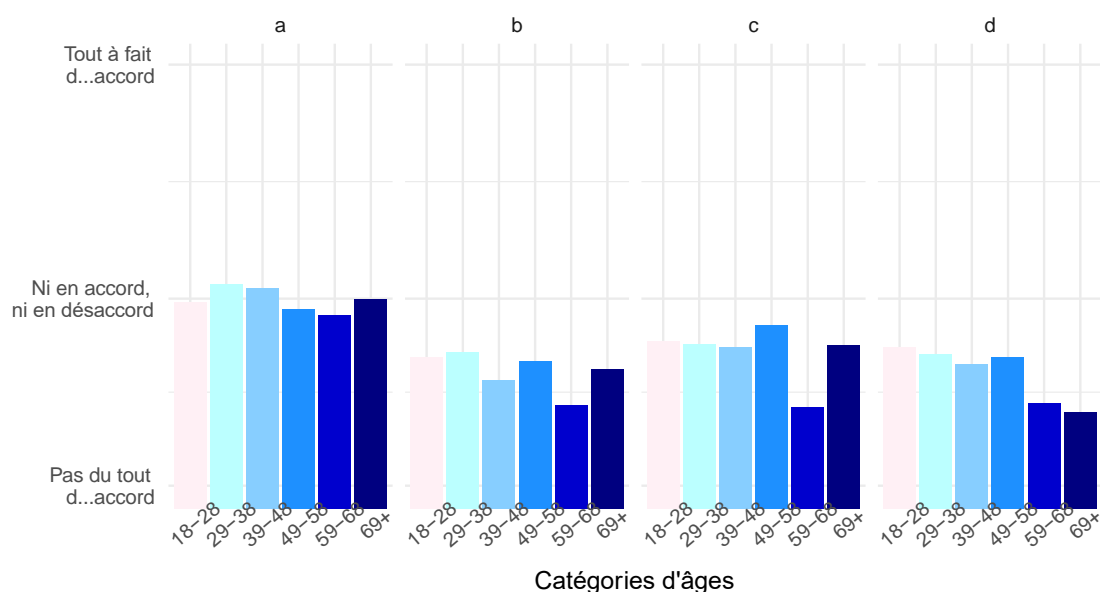
III. Adhésion aux théories du complot

Les théories conspirationnistes sont un grand classique des crises sociales quelles qu'elles soient. Leur « succès culturel » s'explique en partie, bien sûr, par l'histoire : il est arrivé par le passé que les populations soient victimes de complots géopolitiques (par ex., mensonges de l'administration G. W. Bush sur les « armes de destructions massives » détenues par le régime de Saddam Hussein) ou sanitaires (tromperie organisée par les lobbies du tabac sur la non-dangerosité de la cigarette). Mais, de façon moins évidente, leur diffusion sociale doit aussi en grande partie aux biais cognitifs. L'esprit humain est en effet calibré par l'évolution pour « sur-détecter » des tentatives de tromperie en tout genre, car cette tendance procure un avantage adaptatif aussi longtemps qu'il reste plus avantageux de payer les coûts, limités, de la paranoïa légère, que de payer ceux, prohibitifs, d'un complot qui pourrait vous coûter la vie.⁴

Dans le cas des épidémies, ces théories conspirationnistes portent en général sur les origines du pathogène, ou sur les buts poursuivis par les autorités ou les grandes puissances dans leur réponse à la crise. Elles peuvent avoir des conséquences néfastes lorsqu'elles conduisent à une érosion de la confiance sociale, amenant les gens à cesser de suivre les recommandations des gouvernements, des experts et des associations internationales susceptibles de les protéger (gestes barrières, traitements efficaces et à éviter, etc.). Le graphique suivant présente les scores moyens d'adhésion chez les Marocains interrogés, par classe d'âge, à 4 théories du complot fréquemment relayées par les citoyens au niveau mondial :

⁴ Haselton MG, Nettle D (2006) The paranoid optimist: An integrative evolutionary model of cognitive biases. *Pers Soc Psychol Rev* 10:47–66.

Le coronavirus comme conspiration



- a) Le coronavirus (COVID-19) est une arme biologique fabriquée par des scientifiques ;
- b) Le coronavirus (COVID-19) est un complot pour priver définitivement les citoyens de leurs droits et établir un gouvernement autoritaire ;
- c) Le coronavirus (COVID-19) est une mystification inventée par des groupes d'intérêts pour faire du profit ;
- d) Le coronavirus (COVID-19) a été fabriqué pour détourner l'attention d'une crise économique mondiale imminente

Il semble que les répondants se montrent en général assez sceptiques vis-à-vis des hypothèses conspirationnistes — ce qui est rassurant car il existe aujourd'hui un large consensus scientifique sur le fait que SARS-CoV-2, le virus à l'origine du COVID-19, n'est vraisemblablement que le fruit malheureux de la sélection naturelle⁵. A noter que la théorie du complot a) remporte davantage de succès que les autres. Ceci pourrait s'expliquer en partie par le fait qu'elle a une certaine ressemblance avec l'hypothèse non conspirationniste et très populaire (mais néanmoins fautive) selon laquelle le SARS-CoV-2 aurait par erreur fuité d'un laboratoire biologique chinois.

[Prédicteurs de l'adhésion aux théories du complot]

IV. Moralisation du combat contre le COVID-19 et acceptation des sacrifices

Les êtres humains sont une espèce hautement sociale qui a d'immenses avantages à coopérer. Chez les psychologues, l'hypothèse dominante est que la *morale* serait un ensemble de mécanismes émotionnels et cognitifs qui auraient évolué (par sélection naturelle) pour nous motiver à *sacrifier* un peu de nos intérêts individuels immédiats, par la coopération avec les

⁵ Andersen, K.G., Rambaut, A., Lipkin, W.I. *et al.* (2020). The proximal origin of SARS-CoV-2. *Nat Med* 26, 450–452

autres, dans le but ultime d'augmenter nos chances de survie et de reproduction à long terme.⁶ Ainsi, on observe généralement que plus une source de danger devient saillante, plus les gens ont tendance à moraliser positivement, c'est-à-dire à valoriser, les comportements sociaux susceptibles de réduire ce danger par la coopération (e.g. par le sacrifice, l'entraide, la solidarité). Inversement, la présence de dangers conduit typiquement à moraliser négativement, c'est-à-dire à blâmer, les comportements sociaux susceptibles d'augmenter ce danger par un déficit de coopération (e.g. par l'égoïsme, le désordre, etc.).

Mais que veut-on dire exactement par le terme de moralisation ? Typiquement, le processus de « moralisation » d'une cause sociale (par ex., lutter contre le coronavirus, ou protéger l'environnement de la pollution) fait émerger les mécanismes suivants. Au contraire d'une posture d'indifférence, les individus qui moralisent une cause se mettent à ressentir des *émotions positives* vis-à-vis d'actions sociales faisant progresser leur cause, et *négatives* vis-à-vis d'actions sociales entravant celle-ci. C'est d'ailleurs cette dimension émotionnelle qui déclenche la motivation de sacrifier des ressources pour servir la cause. La seconde conséquence typique de la moralisation d'une cause est la tendance à se représenter celle-ci comme étant *transcendante*, objective, s'imposant de l'extérieur à tous de façon non-négotiable et irréductible à des préférences personnelles (comme celles pour la glace à la fraise ou au chocolat).

Les données du sondage Marocain vont dans le sens de l'hypothèse sur le lien entre moralisation et propension au sacrifice. La mesure du degré de moralisation du combat contre le COVID est donnée par le degré d'accord avec la proposition : « Minimiser le nombre de morts du COVID-19 est, en ce moment, un impératif moral majeur ». Or, plus cet accord est élevé, plus ceux-ci se montrent prêts à accepter des sacrifices

(a) en termes de liberté personnelle, et

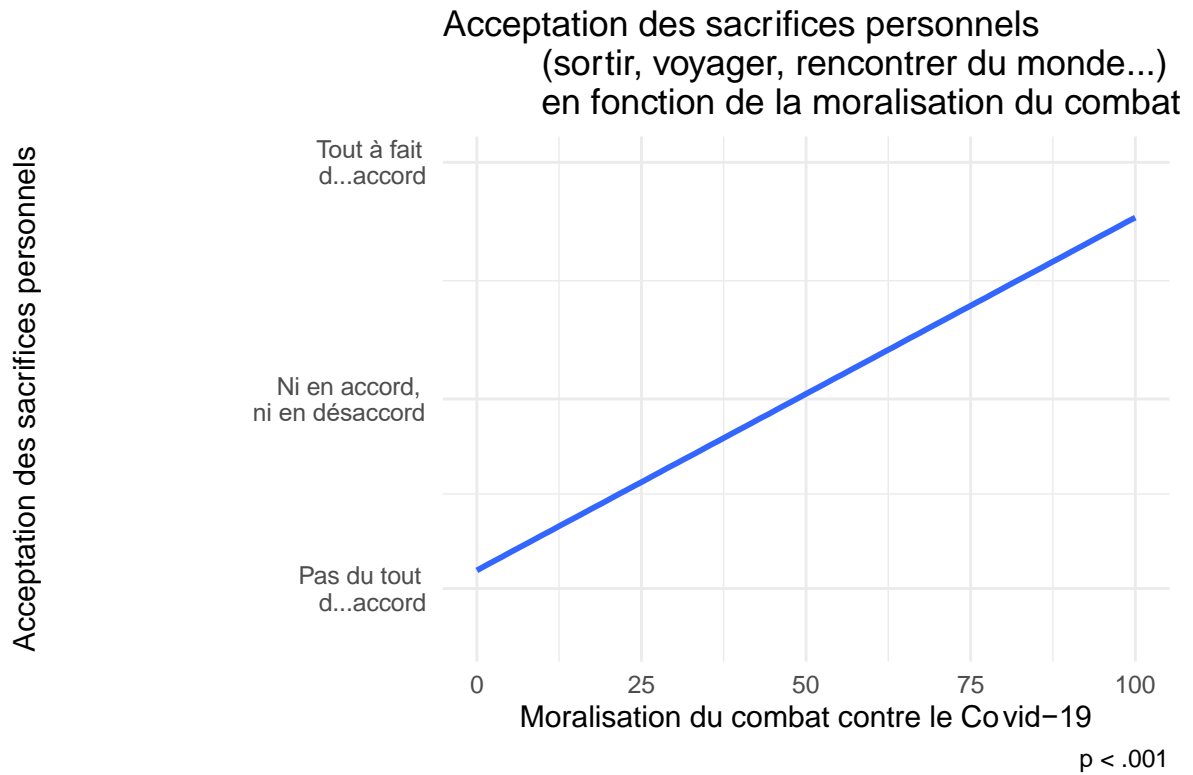
(b) en termes de liberté et de performance économique dans la lutte de la société contre le virus.

La propension à accepter des sacrifices personnels était quant à elle mesurée par l'accord avec la proposition : « La priorité de la société devrait être de minimiser le nombre de morts du COVID-19, quitte à assumer des sacrifices importants en matière de libertés individuelles (liberté de sortir, voyager, rencontrer du monde...) », et la propension à accepter des sacrifices économiques basée sur le degré d'accord avec la proposition : « La priorité de la société devrait être de minimiser le nombre de morts du COVID-19, quitte à assumer des sacrifices importants en matière économique (emplois, revenus, croissance...) ». Les réponses possibles variaient, pour les 3 questions, sur une échelle allant de 0, Pas du tout d'accord à 100, Tout à fait d'accord.

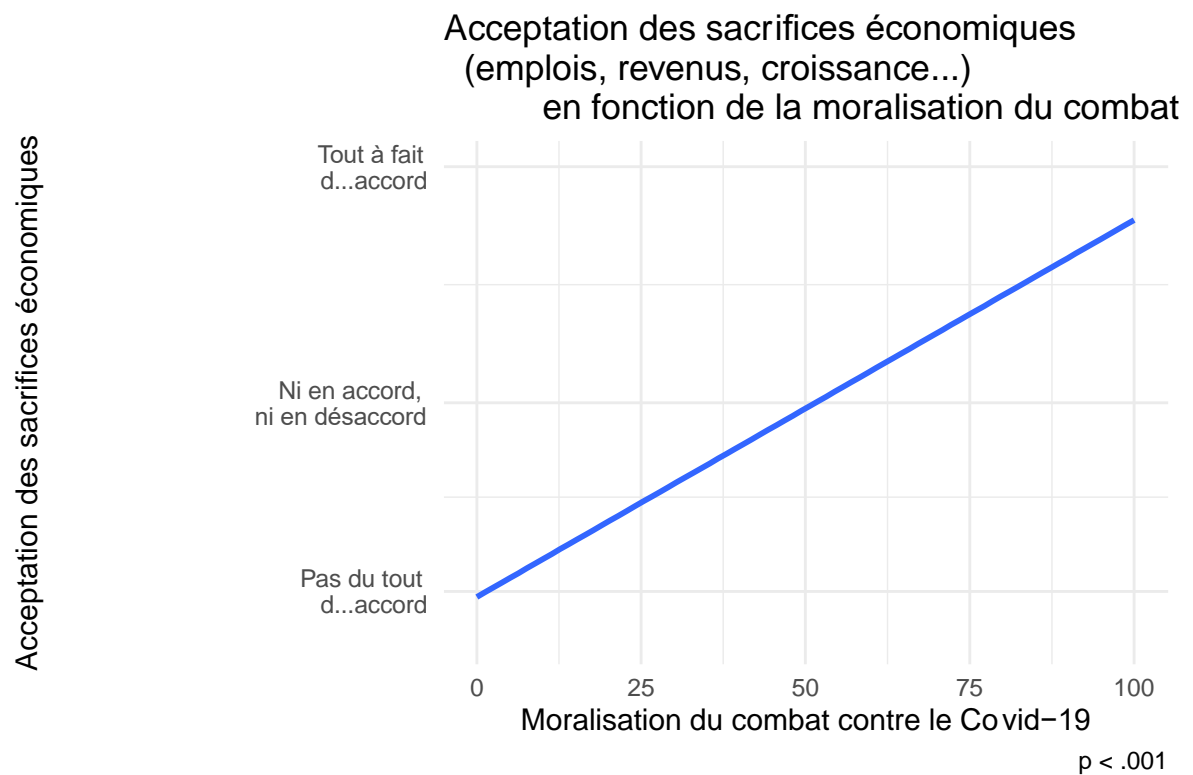
(a)

⁶ Voir, par exemple :

Curry, O. S. (2016). Morality as cooperation: A problem-centred approach. In T. K. Shackelford & R. D. Hansen (Eds.), *The evolution of morality* (pp. 27–51). Springer International Publishing
Baumard N, André JB, Sperber D. (2013). A mutualistic approach to morality: the evolution of fairness by partner-choice. *Behav. Brain Sci.* 36, 59–122.

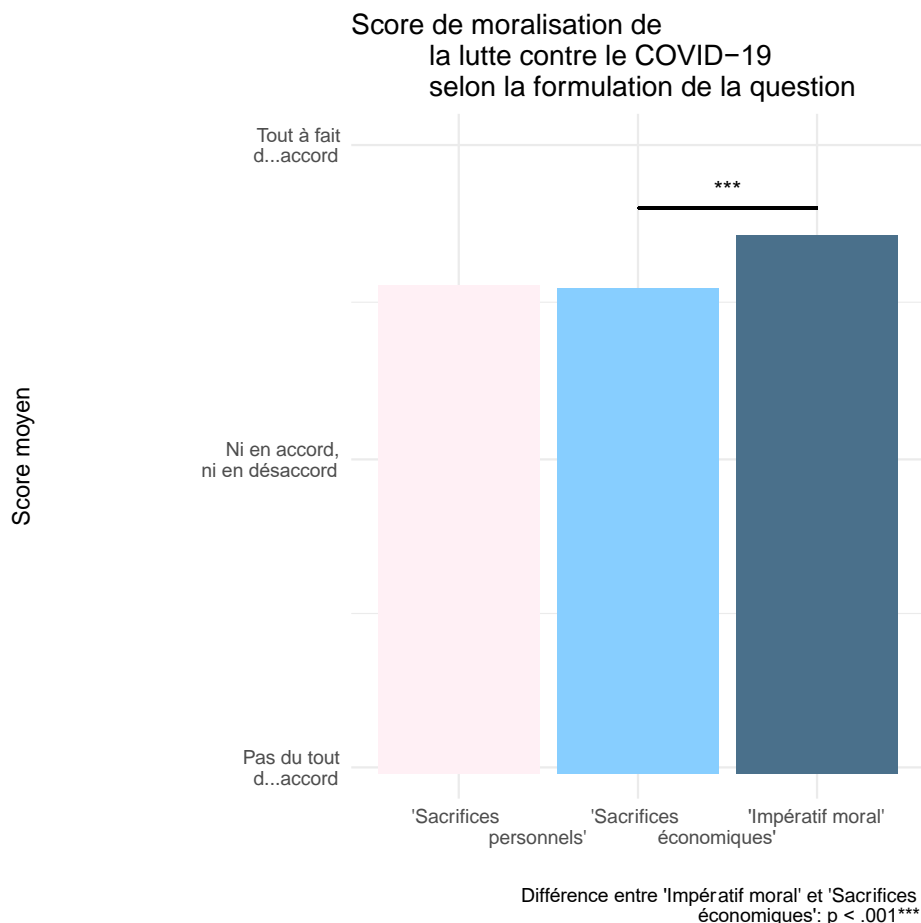


(b)



On peut considérer que la propension à accomplir des sacrifices pour une cause x est une bonne mesure du degré de moralisation de x . Ceci étant dit, il est intéressant de noter que les mesures de moralisation (dans le cas présent, du combat contre le coronavirus) sont sujettes à des effets

de formulation ou de *framing*. Selon que la moralisation de la lutte contre le COVID-19 est formulée dans les termes abstraits d'un 'impératif moral' ou dans les termes plus concrets de sacrifices — 'sortir, voyager, rencontrer du monde' ; 'emplois, revenus, croissance' — les scores rapportés ne sont pas les mêmes. Une formulation abstraite de l'engagement (« Minimiser le nombre de morts du COVID-19 est, en ce moment, un impératif moral majeur. ») obtient nettement plus d'adhésion en moyenne qu'une formulation rendant saillante les coûts nécessairement impliqués par cet engagement (La priorité de la société devrait être de minimiser le nombre de morts du COVID-19, quitte à assumer des sacrifices importants en matière économique (emplois, revenus, croissance...) / quitte à assumer des sacrifices importants en matière de libertés individuelles (liberté de sortir, voyager, rencontrer du monde...) »). La différence entre la formulation abstraite et les formulations mentionnant les coûts est largement statistiquement significative dans l'échantillon ($p < .001^{***}$), c'est-à-dire qu'il y a de très fortes chances qu'elle soit bien réelle et non liée au hasard. Ceci suggère que les individus ne mesurent pas toujours pleinement les implications concrètes, pourtant nécessaires, des croyances et des attitudes qu'ils déclarent avoir, et que ces dernières peuvent être influencées par la manière dont la situation est décrite, ou la question, posée.



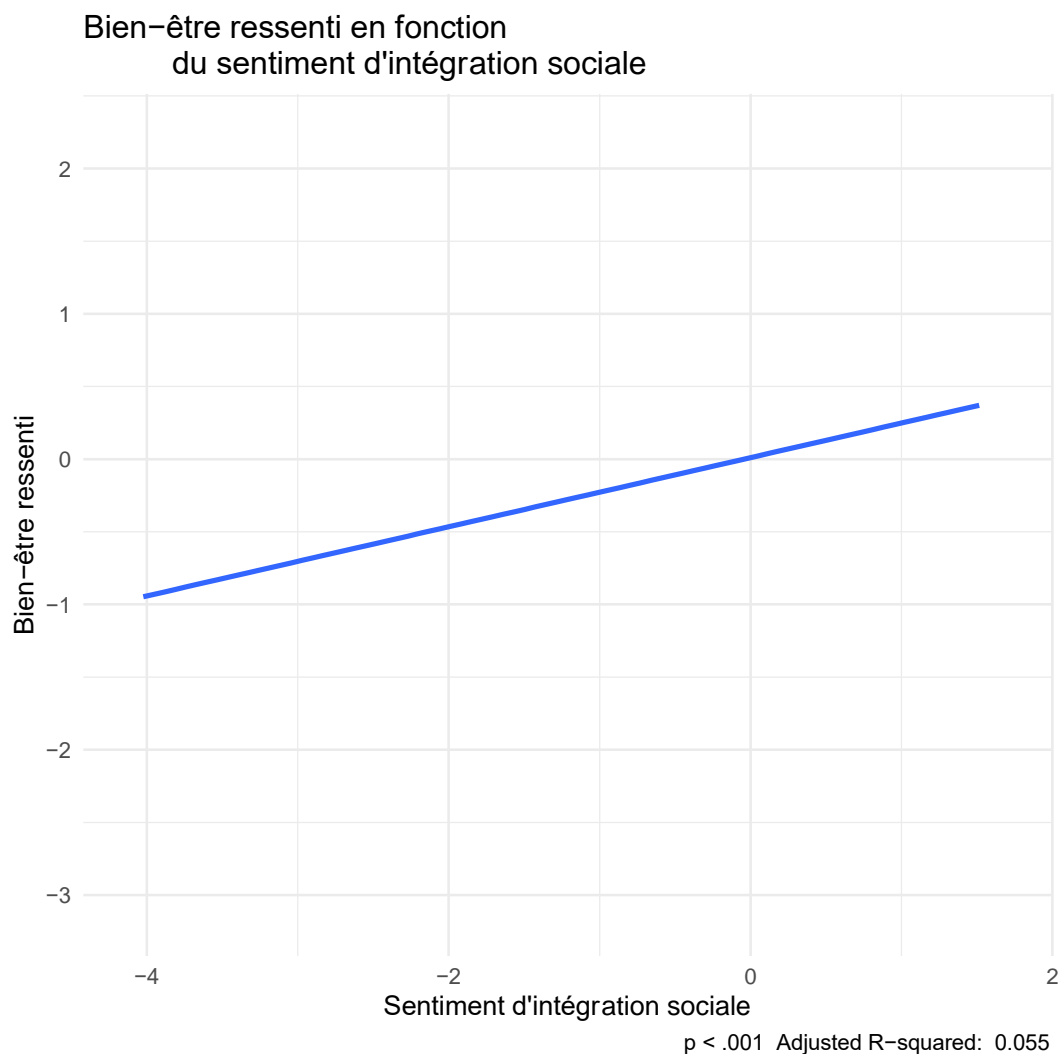
V. Prédicteurs du bien-être ressenti

Le sondage a été principalement conçu pour étudier les prédicteurs psychologiques des comportements et des attitudes pendant la pandémie, mais il a aussi permis de collecter de précieuses informations d'ordre général sur la psychologie des Marocains, indépendamment

du coronavirus. Cette section analyse un certain nombre de prédicteurs du niveau de bien-être ou de bonheur déclaré par les participants.

Il est bien établi depuis Aristote que l'homme est un animal social qui ne peut pas accomplir grand-chose tout seul. Sa survie et sa capacité à se reproduire sont étroitement dépendantes de l'aide dont il bénéficie de ses semblables et de sa capacité à s'intégrer durablement dans des groupes sociaux protecteurs. Pour les psychologues et les biologistes, le niveau de bien-être ressenti aurait ainsi évolué, principalement, pour fonctionner comme une sorte de « baromètre » de notre niveau de succès dans notre environnement social. Pour simplifier, nous serions heureux en proportion du degré auquel nous rencontrons du succès parmi nos semblables : des relations sociales nombreuses, diverses, avec des gens qui nous veulent du bien et qui nous soutiennent (par opposition à des relations toxiques), etc. Par ailleurs, ces faits seraient tout aussi valables aujourd'hui qu'ils l'étaient pendant la préhistoire. Après tout, les humains contemporains n'ont pas une psychologie fondamentalement différente de celle de leurs lointains ancêtres, malgré les différences technologiques et culturelles évidentes de leurs environnements respectifs.

Le graphique suivant confirme ces considérations générales ainsi que de nombreuses recherches en « *positive psychology* », la psychologie du bonheur. Avoir de nombreuses relations sociales, se sentir intégré à un groupe d'amis, de collègues et à une famille qui vous soutiennent est un important ingrédient du bonheur. Un résultat que ne doit pas manquer de prendre en compte le management moderne : pour booster la satisfaction et la motivation au travail, quelle que soit l'organisation, il est important de créer une culture organisationnelle dans laquelle les individus travaillent en petits groupes interagissant régulièrement, pour qu'ils trouvent ainsi du sens à leur activité.



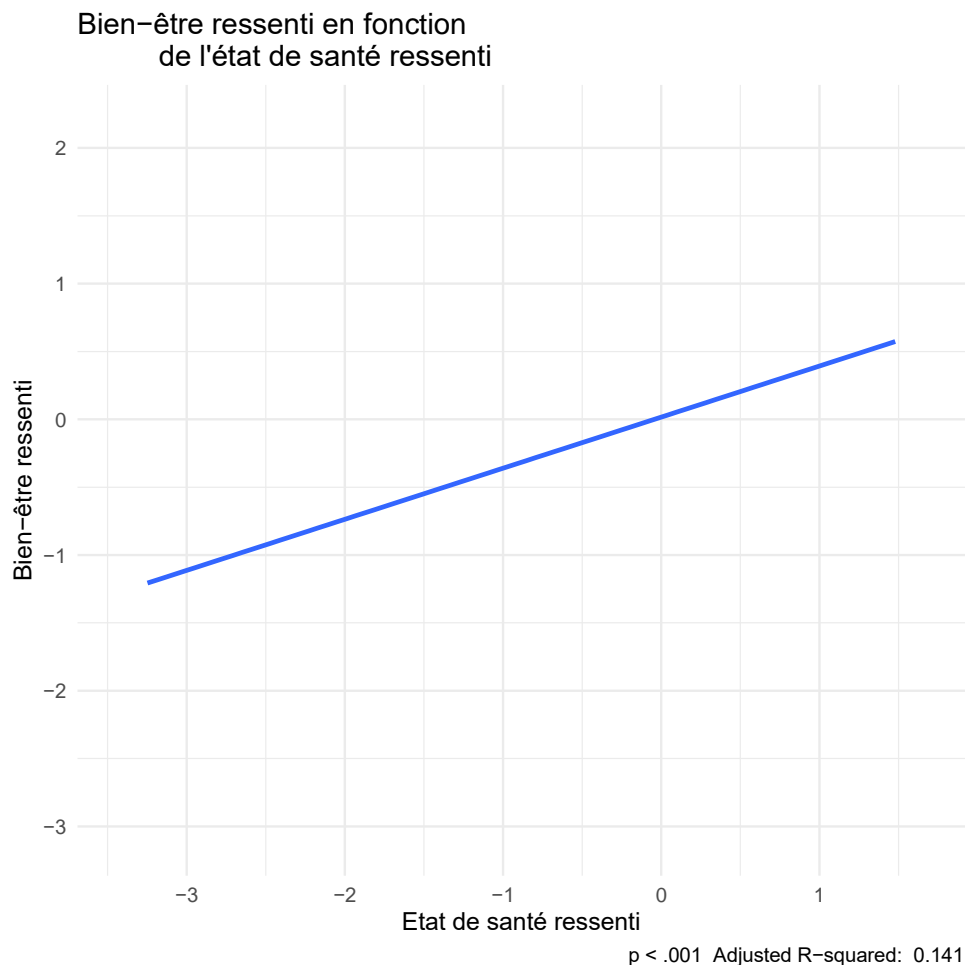
La mesure d'intégration sociale a été calculée comme la moyenne des réponses aux questions suivantes, sur des échelles de 0 à 10⁷ :

- a) Je me sens connecté(e) aux autres ;
- b) Quand je suis avec d'autres personnes, je me sens intégré ;
- c) Je me sens accepté(e) par les autres ;
- d) J'ai des liens étroits avec ma famille et mes amis

Un autre paramètre important de la capacité à survivre et à se reproduire est bien sûr l'état de santé. Avec un organisme qui fonctionne mal, l'individu, à la préhistoire, aurait vu ses chances

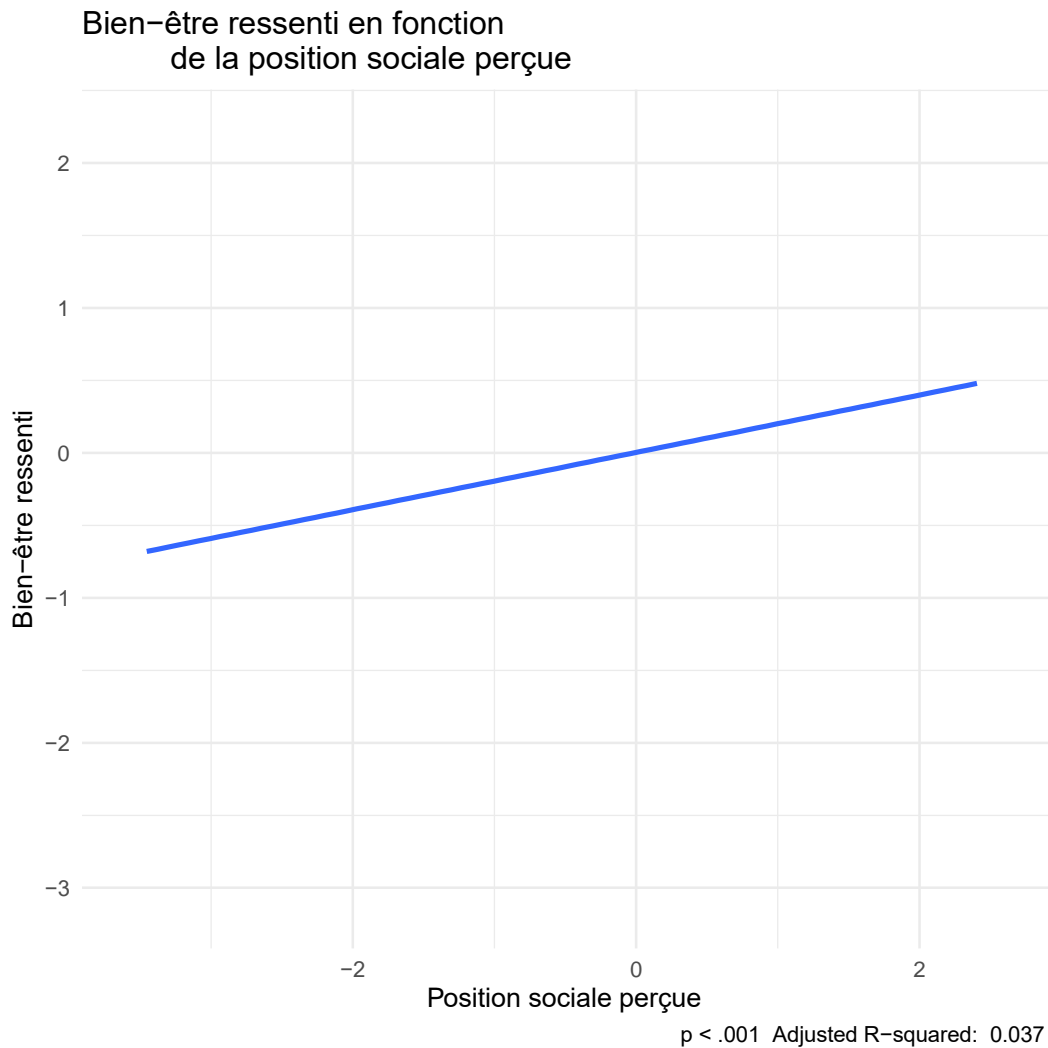
⁷ Toutes les observations de cette section sur le bien-être sont exprimées dans une unité standardisée (*Z-scores*), suivant une procédure commune en science. Lorsque les données sont converties en *Z-scores*, on commence par « centrer » la moyenne de la distribution de chaque variable dans l'échantillon (par ex. la moyenne du niveau d'intégration sociale dans l'ensemble de l'échantillon marocain) à 0. La position de chaque individu sur chaque variable est ensuite exprimée en termes de déviation par rapport à cette moyenne 0 en unités d'écart-type. L'écart-type d'une variable est en quelque sorte la distance moyenne des observations de cette variable par rapport à sa moyenne dans l'échantillon. L'intérêt de transformer des données en *Z-scores* est de pouvoir mettre en comparaison des variables mesurées dans des unités au départ très différentes les unes des autres (échelle de 1 à 7 ; de 0 à 100 ; etc.), en les traduisant dans un langage universel.

de trouver de la nourriture, de survivre face à ses prédateurs, et donc par suite d'accéder à des partenaires de reproduction et à des alliés nettement diminués. La société d'aujourd'hui est moins impitoyable, mais elle est toujours compétitive, et notre psychologie n'est, répétons-le, pas fondamentalement différente de ce qu'elle était il y a des millénaires. Il n'est pas étonnant que l'on retrouve donc ce lien entre état de santé déclaré et niveau de bien-être de nos jours. Encore aujourd'hui, un bon état de santé et l'absence de souffrance physique ouvrent de nombreuses perspectives sociales : plus grande mobilité physique, travail moins pénible, disponibilité plus grande pour les amis et les événements sociaux, plus grande attractivité physique qui permet un accès plus facile à des positions sociales et à des conjoints élevés dans la stratification sociale, etc.



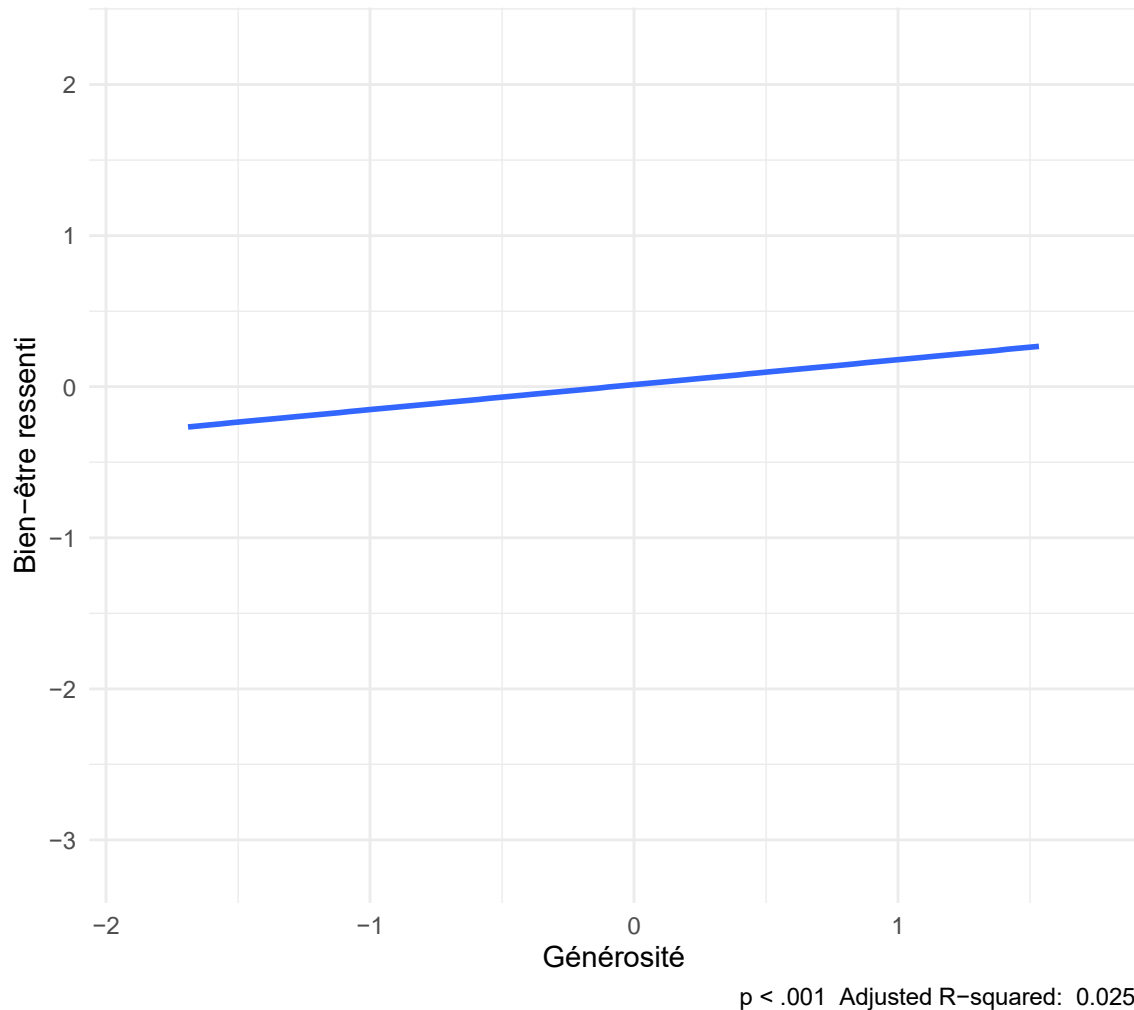
Confirmant là aussi des recherches nombreuses, une position dans la société perçue comme plus haute prédit de façon significative un niveau de bien-être plus élevé. Un statut socio-économique plus élevé tend à correspondre à des salaires plus élevés et à des postes plus prestigieux, à un meilleur état de santé, à plus d'optimisme quant à l'avenir, et donc influe à la hausse sur le niveau de bien-être. *Mens sana in corpore sano*, un esprit sain dans un corps sain, comme l'avaient depuis longtemps fait remarquer les Romains.

Peut-on, en revanche, faire confiance au fait que la position sociale déclarée par les gens dans le sondage corresponde à leur position sociale effective ? Dans l'ensemble, oui. Les sociologues depuis Bourdieu ont montré que, bien que les individus puissent avoir une vision légèrement trop optimiste de leur position dans la hiérarchie des revenus et des statuts, ceux-ci ont dans l'ensemble une vision bien calibrée de leur position dans l'espace social.



Enfin, le sondage marocain permet de confirmer un autre résultat important et contre-intuitif de la psychologie du bonheur : il existe une relation positive entre bien-être ressenti et niveau de *générosité*. La *générosité* est ici mesurée comme propension à donner de l'argent à des associations se battant au Maroc ou dans le reste du monde contre le coronavirus. Ce résultat peut s'expliquer de plusieurs manières. D'une part, les personnes plus heureuses sont peut-être aussi des personnes qui sont plus heureuses *parce qu'elles* ont un meilleur statut socio-économique, et sont donc plus disposées à donner de l'argent (la richesse, variable cachée, causerait à la fois le bonheur et la *générosité*). Mais, en lien avec ce que nous disions plus haut sur le besoin de relations sociales de l'homme, des études ont également montré que les personnes qui étaient tournées vers les autres étaient davantage capables de faire le bonheur autour d'elles, d'être aimées, d'avoir une bonne réputation, et donc plus tard de bénéficier de l'aide et du soutien des autres en retour. De façon typiquement inconsciente, ces personnes plus *généreuses* se rendrait donc plus heureuses à long terme, à travers des cercles vertueux de réciprocité.

Bien-être ressenti en fonction
de la générosité envers les associations
marocaines et internationales luttant contre le Covid-19



**

Ces résultats statistiques ne représentent qu'une petite partie des analyses possibles des résultats du sondage marocain sur les liens entre psychologie et attitudes pendant la crise du COVID-19. Par ailleurs, il faut attendre la disponibilité des données dans les autres pays pour effectuer des comparaisons interculturelles et ainsi situer les tendances de l'échantillon marocain par rapport à celles présentes dans les autres pays. Les données seront disponibles en accès libre, dans quelques semaines, pour quiconque est intéressé de conduire des analyses complémentaires. Pour en savoir plus, veuillez vous adresser à antoine.marie.sci@gmail.com ou à l'équipe Mobadarat.