

# Psychologie sociale

## Sommaire

<b>1.</b>	<b>Définitions de la psychologie sociale.....</b>	<b>2</b>
<b>2.</b>	<b>Éléments historiques .....</b>	<b>3</b>
<b>3.</b>	<b>Niveaux d'analyse et méthodes.....</b>	<b>10</b>
<b>4.</b>	<b>Le conformisme .....</b>	<b>12</b>
<b>5.</b>	<b>L'obéissance.....</b>	<b>16</b>
<b>6.</b>	<b>Les normes sociales .....</b>	<b>19</b>
<b>7.</b>	<b>La désindividuation .....</b>	<b>19</b>
<b>8.</b>	<b>Relations intergroupes.....</b>	<b>25</b>
<b>9.</b>	<b>Catégorisation et identité sociale.....</b>	<b>31</b>
<b>10.</b>	<b>Stéréotypes et stéréotypie .....</b>	<b>38</b>

# 1. Définitions de la psychologie sociale

## a) Selon des psychologues sociaux

### - Allport (1954):

« La psychologie Sociale consiste à essayer de comprendre et d'expliquer comment les pensées, sentiments et comportements des individus sont influencés par la présence imaginaire des autres. »

Pensée : niveau cognitif, comment les pensées fonctionnent, non visibles et non observables.

Sentiments : niveau affectif, façonnées par présence d'autrui, non observables.

Comportement : niveau cognitif, observable.

Imaginaire : on se représente autrui. L'important est la façon dont notre imagination représente la personne physique.

### - Brown (1965) :

« La psychologie sociale étudie les processus mentaux des individus déterminés par les interactions actuelles ou passées que ces derniers entretiennent avec d'autres personnes. »

Interaction : influence, détermine les processus mentaux.

### - Smith et Mackie (1995) :

« La psychologie Sociale étudie les processus sur la manière dont les individus perçoivent, influencent et interagissent avec autrui. »

Comment influencer autrui. On essaie de convaincre, argumenter des points de vue.

Pour quelle raison influencer ? Processus cognitif.

### - Myers et Lamarche (1992) :

« La psychologie Sociale étudie comment les gens se perçoivent, s'influencent et entrent en relation les uns avec les autres. »

### - Gergen et Gergen (1984) :

« La psychologie sociale étudie les interactions humaines et leurs fondement psychologiques. »

### - Moscovici (1984) :

« La psychologie sociale est la science du conflit entre l'individu et la société. »

Il y a une tension constante. On pense être un individu unique mais on appartient à une société. Il y a des limites à ce qu'on peut faire. Contraste entre individu libre et autonome et liens d'appartenance à une société.

« La psychologie Sociale est la science des phénomènes de l'idéologie et des phénomènes de communications. »

Tout vient de quelque part, rien n'est inventé. La société a des normes, croyances, attentes. On n'échappe pas à l'idéologie. Les croyances, les normes déterminent la façon dont on pense. La communication est omniprésente (apparence, présence physique, ...)

- Beauvois (1998) :

« *La psychologie sociale s'intéresse aux comportements, jugements, performances des êtres humains. Ces derniers sont membres de collectifs sociaux et occupent des positions sociales.* »  
On est de toute façon membre de collectifs. On appartient à une société, à un groupe, à une religion, ...

Ces facteurs déterminent notre jugement. L'idée d'appartenance est au centre de sa définition. Les positions sociales sont indispensables pour savoir pourquoi les gens se comportent ainsi.

### *b) Eléments de définition*

- Le **social** influence, détermine le psychologique. Le social est interactions, normes, communication, idéologie, groupe,... des normes sont ce qui est attendu de nous, ce qu'on devrait faire, comme les lois. Si on dépasse ces normes, il y a réaction.
- **Interdépendance**, sociabilité. On est dépendant d'autrui.
- Tensions entre le **social-collectif** et **l'individuel-personnel**. Contraintes, limites, normes.
- **Paradigme de recherche**, désigne un courant, une tradition de recherche. C'est l'ensemble des pratiques scientifiques pour étudier un phénomène. (quelle expérience choisir, quels outils, quelle conduite, etc.)

### *c) Divergence dans les définitions*

Ces définitions renvoient à des sensibilités, des approches différentes. Doit-on mettre l'accent sur l'individu ou la société ? bien souvent on oppose la psychologie et la sociologie ! Mais pourtant la psychologie sociale est le lieu de rencontre de ces deux disciplines. Enrichie par ces dernières, elle est super !

## **2. Eléments historiques**

### *a) Séparations des sciences humaines et sociales*

Jusqu'en 1870, les sciences humaines sont comprises dans le département de philosophie. Un intérêt grandissant pour l'étude de l'esprit et des phénomènes collectifs naît. Il y a ensuite une séparation progressive de la philosophie, psychologie et sociologie entre 1880 et 1920. D'où naît le clivage entre les théories individuelles et collectives. La psychologie sociale est le produit de cette séparation, et se base sur la philosophie, la psychologie et la sociologie.

### *b) Les disciplines mères- la psychologie- les auteurs*

#### - Wilhelm Wundt (1879) :

Il fonde le 1<sup>er</sup> laboratoire en psychologie expérimentale. Il étudie la conscience par le biais de l'introspection (méthode d'observation et d'analyse pour connaître l'esprit humain en général). Recherche de l'origine de l'esprit : « *La psycho des peuples envoie aux produits mentaux résultant de communautés humaines et qui ne peuvent pas être expliqués en terme de conscience individuelle.* »

Une psychologie collective et comparative étudiant le langage, les symboles et les mythes de groupes sociaux, qui s'apparenterait presque à de l'anthropologie.

#### - William James (1890) :

Il étudie les fonctions adaptatives du comportement. Début du behaviorisme (mouvement qui s'intéresse aux comportements avec comme idée que ce qui est scientifique est observable). Multiple selves (James est le 1<sup>er</sup> à dire que l'on peut avoir plusieurs personnalités, ou rôles sociaux. Amis, parents, conjoints, ... donc un « soi » multiples.

### *c) Les disciplines mères- la psychologie- les théories*

#### - Le Behaviorisme :

**Théorie** : Se développe dès 1900. Intérêt pour le comportement et non les pensées, car ce qui est analysable est ce qui est observable.

S'oppose à la psychologie de l'esprit, aux théories raciales et héréditaires. Tout est appris par l'environnement et par l'éducation, car l'être humain réagit à ce qu'il observe dans son environnement.

Description objective des comportements observés sans référence à des états d'âme intérieurs. Le point de vue de l'individu ne compte pas, car « la pensée est un langage caché. »

**Méthode expérimentale** : apprentissage par association (stimulus → réponse) et par le conditionnement. L'observateur est neutre. On ne s'occupe pas de l'environnement, de la société. Théorie individualiste, car elle ne fait pas de différence entre individus par la classes sociales, par d'identité sociale.

Le behaviorisme constitue un fondement d'une psychologie sociale individualiste.

**Illustration** : La justification de Mead sur le behaviorisme est que l'on n'a pas besoin de la tête des individus pour les comprendre puisque seuls les comportements sont importants.

- Le Gestaltisme :

**Théorie :** A partir des années 1920, des psychologues de la Gestalt allemands et autrichiens émigrent en masse aux USA. La perception remplace le comportement dans l'étude de la psychologie humaine. Selon les gestaltistes, la subjectivité de l'expérience est essentielle pour comprendre un acte, ils essaient donc d'avoir la perspective de l'acteur social. C'est en quelque sorte le précurseur de la psychologie cognitive.

*d) Les disciplines mères- la sociologie- les auteurs*

- Durkheim (1830):

Sociologie des représentations collectives et psychologie des représentations individuelles. Le rôle du sociologue est d'étudier des représentations collectives. Celui de la psychologie est d'étudier les représentations individuelles.

Représentations collectives=normes collectives der représentations individuelles= façon de se percevoir.

Pour lui ce sont 2 branches distinctes et il ne cherche pas leurs liens.

- Durkheim vs. Tarde :

Débat entre les deux sociologues entre 1893 et 1905 sur la tension de la psychologie social : la primauté de l'individu ou de la collectivité ?

Durkheim est un sociologue collectiviste, il faut d'abord étudier la société pour étudier l'individu.

Tarde est un sociologue individualiste, il faut d'abord étudier l'individu pour étudier la société.

*e) Thèmes précurseurs de la psychologie sociale*

- Psychologie des foules :

Le Bon (1895) : Quand un individu est dans une foule, il perd sa personnalité, il lui manque le raisonnement.

Comment cette appartenance influence-t-elle le comportement individuel ?

A l'époque, il y avait beaucoup de mouvements ouvriers. C'est pourquoi la psychologie des foules était en vogue.

- Psychologie développementale :

Baldwin (1895)

Piaget (1932)

*f) Premières publications de la psychologie Sociale*

- Triplett (1898):

1<sup>ère</sup> recherche expérimentale (effet de la compétition sur une performance, « facilitation sociale ») Il compare les différentes formes de courses cyclistes (cycliste seul, à 2 ou à plusieurs). Les cyclistes en compétition, avec les autres, sont plus performants. C'est la facilitation sociale, le contraire est l'inhibition sociale.

- Tarde (1898)
- Orano (1902)
- Thomas et Znaniecki (1918)
- Allport (1924)

### *g) Les racines de la psychologie*

Avant 1940, la psychologie n'avait pas d'identité propre. Elle faisait partie de la psychologie expérimentale. Elle était imprégnée d'une logique positiviste (behavioriste) proches des sciences naturelles.

### *h) Antithèse : individu vs. Collectif*

Tout le monde a de la peine à concilier les 2 aspects. Ici, il faut penser les 2 en même temps. Il faut penser le collectif en fonction de l'individuel et l'inverse.

Freud fait un lien entre les normes et les comportements. Le surmoi sait ce qui est normal de faire à certain moment en fonction de la société et de la culture dans laquelle on se trouve.

D'un côté le primat de l'individu : L'homme fait la société (les faits sociaux comme des faits psychologiques)

De l'autre côté primat de la société : La société fait l'Homme (les faits ont leur propre logique)

Il faut comprendre qu'il y a des visions différentes de la psychologie.

La psychologie se définit par rapport à cette tension et s'affirme en la dépassant.

	Individuel	Intermédiaire	Collectif
Wundt (1900)	Conscience		Culture
Freud (1921)	Étude de cas	Ça, moi, <u>surmoi</u>	Critique culturelle
Le Bon (1895)	L'individu		La foule
McDougall (1908)	Instincts		Esprit de groupe
Mead (1900-1930)	Mind (Esprit)	Self (Soi)	Society (Société)
Durkheim (1898)	Représentations individuelles		Représentations collectives

### *i) Articulations entre individuel et collectif- les auteurs*

Il faut étudier les articulations entre ces 2 niveaux. La psychologie sociale doit articuler les processus de sociologie et de psychologie. Comment la sociologie influence le fonctionnement, le comportement psychologique ?

#### - Baldwin (1913) :

Fondateur de la psychologie génétique (on entend par le développement mental, pas la génétique au sens biologique). Savoir comment les connaissances de l'individu se développent durant sa vie (enfance surtout). Il met l'accent sur le changement et l'évolution sur la psychologie sociale. Rapports entre psychologique et social (théories évolutionnistes (adaptation) et rôle de la culture dans l'évolution. Il a travaillé sur l'évolution (Darwin) en ajoutant une dimension sociale. Il met aussi la notion de culture (influence qui donne lieu à des pratiques culturelles.) Développement par stade : prélogique (ce qui compte est ce qui est concret), logique (capacité à raisonner sur des choses plus abstraites) et hyperlogique (conception plus universelle dans la société). Selon Darwin, l'environnement oblige l'individu à faire certains choix.

L'individu est créé, formé à partir de significations préexistantes dans la société (langage, symbole, mythe) la société est composée de produits mentaux, d'un réseau de relations psychiques. L'individu entre dans ce tissu comme une nouvelle cellule. « Man is a society individualized » l'homme est une société individualisée. L'individu a intériorisé son monde social. À l'époque, la conscience humaine était là, donnée par Dieu. Ces théories contredisent Baldwin. La conscience se construit par les interactions sociales.

#### - Piaget (1932) :

Étudie le jugement moral chez l'enfant. Comment se développe la moralité chez l'enfant par rapport aux règles, lois, normes qui régissent la société. L'enfant doit apprendre ces règles, C'est un stade dans le développement de l'enfant. Le type de relation détermine le développement cognitif et moral. Les relations avec ses pairs sont la plus grande source de progrès. Ses pairs sont les enfants du même âge, même niveau. L'enfant progresse mieux quand il est égal à l'autre. Il n'est pas frustré.

- Vygotsky (1930) :

A construit la théorie socioculturelle du développement. Intérêt pour lien entre concept qu'on se fait et le langage. Il y a un individu et des gens autour. Les frontières sont fluides, dynamiques. Importance de la culture dans le développement de l'enfant (la médiation culturelle, l'intériorisation de la culture). Entouré d'adultes (donc dans des relations asymétriques), l'enfant est constamment en train de négocier, il élargit ses possibilités cognitives, conçoit qu'il peut progresser. (Appelées zones proximales du développement, soit ce qui va au-delà de l'individu, ce qu'il pourrait apprendre s'il était entouré de gens qui lui diraient comment faire.)

- G.H. Mead (1934) :

Il est le fondateur de l'interactionnisme symbolique. Il veut savoir d'où vient l'esprit !

Il sépare trois éléments :

- Esprit : niveau individuel, capacité d'attribuer du sens à soi même, réflexivité, basé sur le langage
- Soi : niveau intermédiaire, relation entre le « je » et le « moi »
- Société : niveau collectif. On appartient à des collectivités. On intériorise le fonctionnement, les règles, les croyances, les normes de cette collectivité. Ça devient une partie de nous-mêmes. La société est fondée sur 2 normes : économiques (toute communauté est confrontée à l'échange (de savoir, de produits), pour régler ces échanges, il doit y avoir des normes économiques) et politiques, religieuses (norme d'appartenance, de partage de valeurs).

### *j) Articulations entre individuel et collectif- les théories*

- La théorie du « soi » :

L'individu (le « soi ») est le produit d'interactions sociales

1) Le soi comme objet pour soi et autrui :

- capacité de se voir du point de vue d'autrui. On doit pouvoir raisonner sur soi-même, regarder ce qu'on fait, et avoir le contrôle de soi-même. Avoir un regard extérieur sur soi-même. Ce processus permet l'interaction avec autrui. On a conscience qu'autrui existe.
- prise de rôle d'autrui, anticipation de ses réponses.

2) théorie d'intersubjectivité :

Interactions basées sur des références symboliques communes (langage, jeu). Conscience qu'on joue des rôles différents. Les capacités de l'organisation d'une société se fondent avec ses jeux banals. L'individu analyse ses propres réponses et celles des autres.

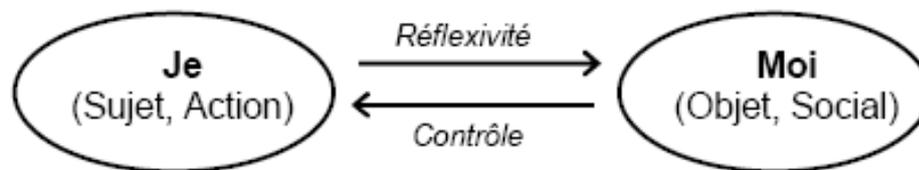
3) « L'autrui généralisé » : appartenance à des collectivités avec leurs propres normes et règles.

On sépare dans cette théorie le « je » et le « moi ». Le « soi » est composé de ces 2 éléments, qui sont en constante interaction.

- Le « Je » est créatif, inventeur, spontané, libre mais incertain et imprévisible. C'est la partie du « soi » non réfléchi. Il nous permet d'avoir des idées, des interactions spontanées, parle sans réfléchir.
- Le « Moi » est celui qui planifie, commente, sanctionne, et cautionne les actions du « je ». Il change et s'adapte en fonction des contraintes sociales. Il contrôle ce que le « je » fait. Il est le « soi » réfléchi. Il est construit sur la base de connaissances construites autour de nous.

Si trop de moi et pas de je : autisme, manque d'action, enfermement dans un monde intérieur, obsession avec soi-même.

Si trop de je et pas de moi : personne impulsive qui ne se contrôle pas, trouble psychique, pas capable de réfléchir sur ce qu'il fait et de revenir. Il est uniquement dans l'action.



*La pensée humaine est le dialogue interne entre le Je et le Moi*

Les implications de cette théorie : L'appartenance à une communauté précède la conscience individuelle. Il faut d'abord participer aux différents rôles sociaux pour ensuite développer la perspective d'autrui et ainsi devenir conscient de soi.

L'appartenance à une communauté est plus importante que le soi. Cette appartenance est là avant que la conscience individuelle se développe. Sans appartenance, on n'a pas de conscience. Il faut appartenir à plusieurs groupes pour comparer et enfin devenir soi. Il faut être conscient de quelque chose qui ne dépend pas de nous.

On arrive donc à la conclusion qu'il y a un rapport dialectique entre l'individu unique, différent et l'appartenance à un collectif. C'est grâce à cette appartenance que nous devenons individus, car nous avons une place dans quelque chose de plus grand que nous. Le développement individuel est alors la finalité de la socialisation. L'individu n'est pas opposé au collectif. Ils sont interdépendants.

#### - Interdépendance obligatoire

Ce que je fais affecte les autres individus dans le même groupe. On se fait influencer par la présence d'autrui. Il y a plusieurs théories de psychologie sociale pour classer cette interdépendance :

- Niveaux multiples d'interdépendance : famille, groupe,...
- Formes multiples d'interdépendance :

Coordination = pour atteindre un but commun, une chose affecte une autre.

Différenciation et spécialisation. Coopération et compétition = ce que l'on gagne est perdu pour l'autre. Transmission de savoirs, communication. Connaissances, croyances partagées = si quelqu'un remet en question les croyances, ça va remettre en question le reste du groupe. Sentiment d'appartenance, loyauté envers groupe = on s'identifie au même groupe.

#### - Attachement et sociabilité

La vie dans une communauté est une nécessité fondamentale pour la survie. L'attachement est pré requis au développement affectif et émotionnel. L'attachement maternel est indispensable pour le développement de l'identité et de l'indépendance. Il faut être dépendant de quelqu'un pour devenir indépendant. On développe le sentiment de sécurité qui nous permet de se détacher de cette personne par la suite.

#### - Relationnalité de l'expérience humaine

Les types de relations sociales dans lesquelles nous sommes insérées déterminent le fonctionnement psychologique (pensées, jugements sur autrui, perceptions, émotions, ...)  
Les relations de pouvoir, de dépendance, de compétition, de solidarité, de coopération, d'égalité, sont le point central de la théorie de psychologie sociale. Pour bien comprendre les pensées, il faut d'abord comprendre dans quel type de relation nous sommes.

### **3. Niveaux d'analyse et méthodes**

#### *a) Niveaux d'analyse selon Doise (1982)*

L'articulation du groupe et de l'individuel passe par différents niveaux d'explication utilisés dans la recherche.

##### - 1 intra-individuel (personnel) :

Il s'agit d'étudier l'organisation individuelle des perceptions, des évaluations, sans interaction avec l'environnement social et sans la présence d'autrui. Par exemple, comment expliquer le racisme au niveau individuel ? Une interprétation donnée par la psychologie sociale est de dire que nous ne pouvons pas prendre en compte chaque individu dans ses spécificités. On catégorise alors, afin de se « simplifier la vie ».

Exemple de recherche : la catégorisation (comment catégorisons-nous ?), formation de la perception sociale, dissonance cognitive, ...

##### - 2 interindividuel (situationnel) :

On s'attarde sur les interactions entre individus égaux et interchangeables (de 2 à plus de gens.) dans une situation donnée. Le statut ou l'appartenance des individus d'entre pas en ligne de compte. La relation entre les protagonistes (dynamique, langage, corps, opinions,...) devient le principe explicatif des conduites.

Exemple de recherche : le conformisme, la désindividualisation,...

- 3 intergroupe (positionnel)

On s'intéresse à la place de l'individu dans la hiérarchie sociale préexistante à la situation expérimentale. Les individus ne sont donc pas interchangeables, car ils ont tous leur rôle avant l'expérience. On regarde plus en détail comment l'appartenance à un groupe de statut différent influence les relations intergroupes. La position sociale est le principe explicatif.

Exemple de recherche : relations entre groupes de haut et bas statut, relations intragroupes (hiérarchie)

- 4 idéologique (culturel)

Finally on s'intéresse aux systèmes de valeur, croyance, idéologie, et les normes. On essaie de trouver comment expliquer le partage social de ces dernières, et comment les individus justifie ou contestent l'ordre social.

Exemple de recherche : systèmes de croyances, de valeurs culturelles, rapport aux institutions.

### *b) Articulations entre les niveaux*

Si on veut donner une explication complète, non réductionniste d'un phénomène social, on doit associer au moins deux des quatre niveaux d'analyse, selon Doise. Le but est de relier ces niveaux, et d'expliquer comment ils s'influencent, comment les dynamiques d'un niveau interviennent dans l'organisation d'un autre niveau.

### *c) Méthodes en psychologie sociale*

La psychologie sociale est principalement quantitative et expérimentale. Néanmoins, elle n'exclut pas les méthodes qualitatives. Les 4 méthodes ci-dessous vont du contrôle nul du chercheur, au contrôle très élevé (contrôle par rapport à la situation, aux variables qui influencent le comportement des sujets)

- Observation

Participante (infiltration du chercheur dans le milieu) ou structurée, systématique (sorte d'espionnage)

- Entretiens

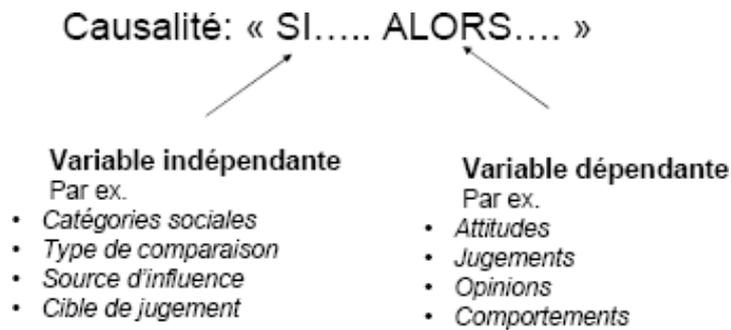
Structurés (questions prédéfinies) ou non structurés (conversation libre)

- Enquêtes

Questionnaires (par téléphone, face-à-face)

- Expérimentation

On répond à deux questions, quelle est la cause du phénomène, et à quoi est-il associé ? Le chercheur a donc des attentes par rapport à l'expérimentation. Il cherche à prouver une théorie. « Quasi-expérimentation »: Utilisation de groupes existants, et observer leur différence de réaction par rapport à la même situation. La randomisation des participants : être aléatoire dans le choix des sujets.



Le facteur manipulé par l'expérimentateur est dit variable indépendante; le facteur qu'elle modifie est dit variable dépendante.

On arrive alors à une autre question pour comprendre les phénomènes: causalité ou corrélation ?

En situation d'expérimentation, on va éliminer ou du moins contrôler les facteurs non-essentiels. Les participants sont assignés aléatoirement aux conditions expérimentales. La variable indépendante est invoquée ou manipulée.

Au final, ce que l'on observe est comment la variable indépendante (donc ce que nous manipulons) va influencer la variable dépendante.

Il faut donc une théorie ou un modèle pour justifier ce lien. Il faut aussi pouvoir falsifier la théorie (prouver qu'elle ne marche pas, si les variables ne sont pas exactes), et finalement établir le lien entre les conditions de l'expérience et la réalité sociale. Si l'observation faite durant l'expérience ne nous apprend rien sur la réalité sociale, NIET ! Il est donc important de préciser que la situation expérimentale est particulière, car elle est maîtrisée par le chercheur. L'expérience est une exagération de la réalité, dans laquelle on met l'accent sur un phénomène.

## 4. Le conformisme

### a) Généralités

Le conformisme est un changement de comportement ou de croyance à partir d'une pression implicite du groupe. Le sujet adopte le point de vue de la majorité. Il y a deux types de majorité :

- La majorité quantitative : par le nombre
- La majorité qualitative : par la compétence, le prestige, l'autorité

## *b) Explications du conformisme*

### - L'influence normative :

Motivation à se faire accepter, apprécier par le groupe. Suivismes de la norme du groupe, juste ou fausse, comme signe de loyauté. Motivation à éviter la déviance, la différence. Celle-ci peut entraîner le rejet, la marginalisation, ou la sanction.

### - L'influence informative :

Remplacer son opinion par celle de la majorité. Une situation X génère de l'incertitude quant à la validité de nos opinions, cela est désagréable et crée un conflit intérieur : mon avis (qui peut être faux), ou celui de la majorité (qui, même s'il est faux sera légitime) ? Nous ressentons un désir de validation de nos opinions par la majorité. C'est donc une stratégie de réduction de l'incertitude.

## *c) Les failles de la théorie du conformisme*

- L'unanimité de la majorité est obligatoire
- Le support social atténue le conformisme

## *d) Indépendants vs. Conformistes*

Une critique de plus pourrait être que certaines personnes ont une « tendance conformiste » ou une « tendance indépendante ». En réalité, il n'y a pas des personnes différentes, mais plutôt de situations différentes. Chaque individu peut se retrouver conformiste dans une situation (lieu, entourage, domaine, etc.), et indépendant dans une autre situation, chaque événement génère une réaction différente chez chacun !

On qualifie d'indépendants ceux qui :

- Ont confiance en leur propre perception
- Manifestent un retrait psychologique par rapport à la pression du groupe
- Quant ils ont un doute, leur propre jugement est prédominant

Au contraire, on parle de conformiste, quand une personne :

- Se soumet à la majorité de peur des conséquences que peuvent entraîner la désobéissance
- N'a pas confiance en sa propre perception
- Suit l'avis de la majorité, car son unanimité plaide en faveur de son exactitude

## *e) La théorie du « groupthink »*

Théorie créée par Janis en 1971, le groupthink est une observable et observée dans la vie réelle, non pas dans le cadre d'une expérience. Le groupthink est une variante du

conformisme, qui illustre une forme de pensée collective. Pensée collective qui néglige l'existence d'autres solutions au problème, d'autres opinions, d'autres idéologies, bref elle élimine les alternatives à la pensée du groupe. En pratique, cela signifie que le groupe supprime toute différence d'opinion quand une décision doit être prise. Elle s'applique à tous les groupes, notamment aux groupes puissants (gouvernements, experts)

- Conditions d'émergence du groupthink :

Le groupe en question doit être isolé des points de vues contraires, avoir un leader puissant, un niveau de stress élevé (doit prendre une décision maintenant !), une cohésion très forte dans le groupe, et un manque de procédure dans la prise des décisions (par exemple il n'y a pas d'étape de validation auprès d'un comité, ou un vote par les autres groupes)

- Symptômes du groupthink :

Le groupe crée une illusion d'invulnérabilité, un optimisme excessif, il surestime le pouvoir et l'opinion du groupe, et justifie ses décisions sans cesse (nous pouvons tout faire, nous avons raison, nous savons mieux que les autres ce qui va les aider, nous avons fait ça pour le bien commun, etc.)

À l'intérieur du groupthink, il y a une forte pression au conformisme (les membres non-conformes sont ridiculisés ou expulsés), d'où naît une illusion d'unanimité (tout le monde est d'accord, donc ça veut dire que nous sommes dans le vrai) et finalement les groupes opposants ont une image très stéréotypée auprès des membres du groupthink.

- Conséquences du groupthink :

Généralement, cela mène à des décisions erronées, car il y a un manque de considération d'alternatives (nous avons raison, pas besoin de chercher d'autres solutions), un manque d'évaluation des risques (c'est la seule solution, ça va marcher), un manque de recherche d'informations (nous savons que nous avons raison, pas besoin de se renseigner ailleurs), et un traitement de l'information sélectif (tout ce qui ne corrobore pas notre théorie n'est pas valide).

- Exemple de groupthink dans l'histoire :

Le Titanic (ont était persuadés qu'il ne pouvait pas couler)

La navette spatiale Challenger (on était persuadés qu'elle ne pouvait pas exploser)

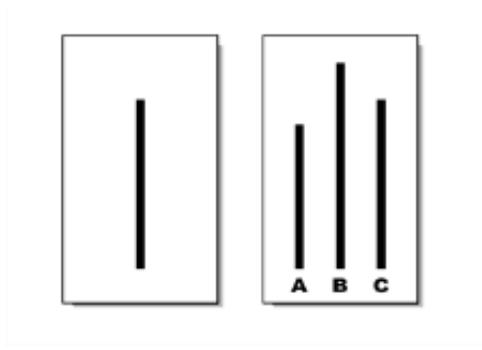
Les MDW (on était persuadés que les irakiens en avaient)

### *f) L'expérience de Asch*

Menée en 1951 avec des sujets de tous horizons sociaux, l'hypothèse de Asch était que l'individu émet un jugement contraire au bon sens, lorsque la pression du groupe est suffisamment élevée.

- Situation expérimentale :

Sept sujets sont réunis autour d'une table. 6 sont des comparses, et 1 seul est naïf (donc étranger au but de l'expérience). On montre aux 7 sujets des groupes de lignes (une ligne de référence sur la gauche, trois lignes de différentes tailles sur la droite) et ils doivent dire à voix haute, tour à tour, que ligne de droite correspond à la longueur de celle de gauche.



« Quelle est la ligne (A, B ou C) qui est de même grandeur que celle de gauche ? »

Chaque sujet doit annoncer à tour de rôle la ligne qui correspond, le sujet naïf est en sixième position. Au premier et deuxième tour, tout le monde donne la réponse correcte. Au troisième tour, les sujets complices (n° 1-5 et 7) donnent une réponse erronée. Que fait le sujet naïf (n°6) ?

- Résultats :

37% des sujets donnent des réponses conformistes. C'est-à-dire que 37% des gens suivent l'avis de la majorité, même si cet avis est faux, et qu'ils le savent. Il faut préciser que les sujets complices ne faisaient pas de pression explicite (« mais allez, c'est logique, c'est la réponse 2 ! »), la pression au conformisme était implicite !

- Variations de l'expérience :

2 variations ont été menées par Asch en 1955, et 1 par Allen et Wilder en 1971.

- Deux sujets naïfs dans un groupe de 8 personnes, placés en position 4 et 8 : le taux de conformisme chute à 10%.
- 1 sujet naïf, et un compère sur les 7 à donner une réponse correcte : le taux de conformisme chute à 5%.
- 1 sujet naïf, et un compère sur les 7, portant des grosses lunettes à donner une réponse correcte : taux de conformisme négligeable.

## 5. L'obéissance

### a) Généralités

L'obéissance est une soumission à l'autorité. Elle est la réponse à une tentative d'influence de la part d'une source investie d'autorité. Il existe un rapport de pouvoir asymétrique entre subordonné et autorité, dominé et dominant, l'autorité fait peser une pression explicite à la conformité.

### b) Explication partielle du conformisme

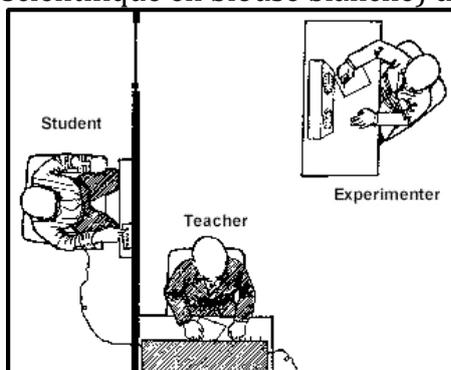
L'autorité est considérée comme le garant et le responsable moral de la tâche, et des implications de la tâche (nous prenons la responsabilité de tout ce qui pourrait arriver, personne ne va vous blâmer). L'autorité déresponsabilise donc le participant. Les participants s'occupent uniquement de suivre la procédure définie par l'expert / l'autorité.

### c) Expérience de Milgram

Milgram (1961 / 1974) a basé son expérience sur l'apprentissage et les chocs électriques. Étant d'origine juive, c'était pour lui une tentative d'explication des mécanismes psychologiques ayant rendu possible l'holocauste. Les principes de base de nos sociétés s'opposent (généralement) à la torture, le paradigme expérimental de Milgram demande aux sujets de torturer autrui, et essaie de préciser les conditions sociales qui amènent les gens à torturer autrui. Le but de l'expérience est d'amener des gens tout-venant à administrer des chocs électriques à un « innocent » au nom d'une autorité (scientifique).

#### - Situation expérimentale :

Un vrai participant (« l'enseignant ») doit faire mémoriser une liste de mots à un « élève » (en réalité un compère). A chaque erreur, il doit donner à « l'élève » un choc électrique (en réalité il n'y a pas de courant). Chaque choc est d'intensité croissante, de 15 V à 450 V. Suivant les conditions, « l'enseignant » entend, voit ou touche sa victime. Chaque fois que « l'enseignant » (le participant) hésite ou veut arrêter, l'expérimentateur (l'autorité scientifique en blouse blanche) dit au participant :



'Please continue', 'please go on',  
 'The experimenter requires that you continue',  
 'It is absolutely essential that you continue',  
 'You have no other choice, you must go on'.

L'élève commence à crier, et à 150 V dit qu'il veut arrêter. A 300 V il ne réagit plus, comme s'il était mort.

- Questions:

Combien de personnes vont jusqu'à donner les chocs maximaux (mortels) de 450 volts?  
Quelles sont les conditions qui permettent de rompre l'obéissance à l'autorité ? (Y a-t-il des variations dans le degré d'obéissance ?)

- L'importance de la situation, Facteurs favorisant la soumission :

- Contexte pseudo-scientifique de l'étude

Prestige associé à la collaboration scientifique (Yale)

Le statut de l'expérimentateur (supérieur au sujet et à la victime)

Ambiguïté par rapport à l'importance scientifique de l'expérience

- Situation expérimentale

Consistance des ordres de l'expérimentateur

Inconsistance de la victime (accepte, puis refuse)

Assurance qu'il n'y aura pas de dommages persistants

Ambiguïté des indications du voltage (« XXX »)

- Conditions psychologiques

Engagement successif dans des chocs de plus en plus forts (engrenage)

Isolement social du sujet, absence de critères de jugement

- Résultats :

En condition « Contrôle » (sans autorité), le choc moyen maximal infligé est de 90 V, 1 participant sur 40 (2.5%) va jusqu'à 450V (puissance maximale).

En condition « Autorité scientifique », 62.5% des participants dans l'expérience de base (avec feedback vocal) vont jusqu'à infliger des charges électriques mortelles (450V). La moyenne du choc maximal s'élève à 360V.

- Variations

- Changement de lieu, l'expérience se déroule dans un bâtiment commercial. Le prestige scientifique de Yale contribuait à l'obéissance : le taux d'obéissance chute à 48%.

- Le sexe des participants de joue aucun rôle : le taux d'obéissance reste à 65%

- Changement dans le degré de proximité entre l'enseignant et l'élève, la proximité diminue le taux d'obéissance :

- o Aucun contact avec le sujet : 100% des sujets obéissants
- o L'élève tape sur le mur mais ne parle pas : 65% des sujets obéissants
- o Il y a un contact visuel : 40% des sujets obéissants
- o Il y un contact tactile : 30% des sujets obéissants

- Changement dans le degré de proximité entre l'enseignant et l'expert, le lien d'autorité augmente fortement le taux d'obéissance :

- o Absence physique de l'expert (téléphone) : 21% des sujets obéissants
- o Individu ordinaire remplace l'expert : 20% des sujets obéissants
- o Deux autres sujets se rebellent : 10% des sujets obéissants
- o Deux expérimentateurs donnent des ordres contradictoires : 0% des sujets obéissants

On remarque alors que le lien sujet-expert est plus fort que le lien sujet-élève. Le lien d'autorité est donc le plus important. L'obéissance se base donc sur le manque d'alternative (l'expert nous dit qu'il n'y a pas d'autre solution), et le manque de support social (quelqu'un nous soutient dans notre opinion). L'obéissance dépend donc d'une identité partagée avec l'autorité, le sujet est plus proche de l'expert que de la victime.

On peut donc arriver à l'équation suivante : 1 solution unique + 0 support = obéissance

### *d) Obéissance administrative*

Meeus et Raaijmakers performant en 1986 une réplique de l'expérience de Milgram, en remplaçant les violences physiques par des violences psychologiques.

#### - Situation expérimentale :

Les sujets sont des recruteurs devant faire passer un test psychologique à des chômeurs à la recherche d'un emploi (compère). On prétexte une étude sur lien entre stress et performance. Les candidats (compères) répondent à un test dont la réussite serait indispensable pour obtenir l'emploi. L'expérimentateur demande aux sujets de faire des remarques désobligeantes au candidat (jusqu'à 15) afin de pouvoir évaluer sa capacité à faire face au stress. Les candidats stressent, protestent, mais échouent de plus en plus à la tâche. Les sujets pensent donc avoir le pouvoir de faire échouer le candidat, le laissant sans poste.

#### - Résultats :

91.7% des sujets vont jusqu'au bout de la violence psychologique. Le taux d'obéissance est plus élevé que chez Milgram, cela s'explique par le fait qu'il est plus facile d'infliger des souffrances psychologiques que physiques.

#### - Variations :

- Indications que le sujet peut arrêter quand il veut : pas de changement notable
- utilisation de sujets travaillants dans les RH : pas de changement notable
- sujets averti oralement que le candidat peut les attaquer en justice, et il doit signer une lettre de responsabilité : 40% refusent, 30% s'arrêtent au milieu, 30% vont jusqu'au bout
- avertissement préalable, par lettre, de leur responsabilité juridique : 80% de refus de participer

Lorsque les participants se sentent personnellement responsables de souffrances infligées, le taux d'obéissance diminue. On évite le risque, car la responsabilité juridique casse le pouvoir de l'autorité, et rend les individus autonomes.

## 6. Les normes sociales

### *a) Généralités*

Les normes sociales portent sur des comportements, des conduites, des jugements, des attitudes, des opinions et des croyances.

Les normes varient en fonction des groupes. Elles sont l'expression d'une collectivité (car chacun fait un consensus pour les respecter), que l'on se transmet, que l'on apprend. Elles organisent les relations au sein de la collectivité.

La fonction de ces normes, outre organiser la vie, sont d'apporter de la stabilité, aide à prévoir les comportements, une sorte de lubrifiant social. C'est aussi de définir l'identité d'un groupe (chez nous, on ne fait pas comme ça !), et d'évaluer les individus (en suivant les normes, on devient un « bon » membre, on se conduit normativement, ou en violant les normes on devient un « mauvais » membre).

### *b) Les normes descriptives*

Les normes descriptives sont les habitudes, les usages de la société. Par exemple, en suisse, on mange normalement à 19h00, en Espagne à 21h00.

### *c) Les normes prescriptives*

Ce qui est désirable, valable dans une situation. Les normes prescriptives sont les contraintes, les attentes de la société, s'apparentant aux règles, modèles, lois. Par exemple, on est polis envers les supérieurs, on ne met pas ses doigts dans son nez en public. Parmi les normes prescriptives, on trouve les normes de consommation, de réciprocité, de travail, de coopération, de distribution.

## 7. La désindividuation

### *a) Généralités*

L'hypothèse de base sur le phénomène est que les situations collectives amènent un effet de désindividuation. On perd notre autonomie, notre rationalité et notre opinion, quand nous sommes plongés dans une collectivité, car nous imitons la foule. Lorsque nous endossons un rôle social qui n'est pas le notre, les mêmes caractéristiques sont observées.

Si on analyse ce phénomène à travers les 4 niveaux d'analyse (selon Doise), on trouve les explications suivantes :

- Niveau 1 : la foule rend les individus dangereux et irrationnels, car elle fait ressortir nos pulsions, nos instincts animaux.
- Niveau 2 : les individus sont malléables, ils se fondent dans les rôles sociaux, c'est donc une influence situationnelle et de mimesis.

- Niveau 3 : la désindividuation est une expérience collective qui affirme l'identité du groupe face à un autre
- Niveau 4 : c'est un engagement idéologique, on dépasse sa propre individualité pour servir à une cause qui nous dépasse.

### *b) Les contextes créant la désindividuation*

- Les témoignages collectifs : plusieurs personnes partagent une même émotion, observent un même évènement. Une dynamique particulière s'installe, dans laquelle le lien entre les individus est émotionnel. (on a vu la même chose, et on a ressenti la même chose)
- L'endossement de rôles sociaux : une personne doit endosser un rôle bien particulier. Dès lors, son attitude « de base » (opinions, etc.) va être remplacée par l'attitude attendue dans son rôle (par exemple un policier peut être très pacifiste, mais une fois l'uniforme enfilé, il devient violent.).
- Les comportements collectifs : plusieurs personnes participent à un même évènement. Une dynamique de foule s'installe, et les personnes ne sont plus « moi », mais « un participant » (par exemple les manifestations).

### *c) Expérience de Zimbardo*

Zimbardo mena l'expérience de « la prison fictive » en 1971. Le but de l'expérience était d'observer les effets de la désindividuation à travers le contexte n°2, soit l'endossement d'un rôle social.

#### - Situation expérimentale :

Zimbardo a recréé une prison fictive. Les participants étaient volontaires, ils ont subi des tests physiques et psychologiques afin de les sélectionner, dans le but qu'ils soient tous « égaux ». Les participants ont ensuite été catégorisés comme détenu ou gardien de manière aléatoire. Leur tâche était d'organiser une vie carcérale, tout en gardant leurs rôles de gardien ou de prisonnier.

#### - Résultats :

Malgré l'opposition de certains gardiens à la violence, tous sont entrés dans leur rôle à cause de la pression sociale de leurs pairs. Très rapidement une révolte des détenus a surgi, et les gardiens ont fortement opprimé les détenus et réprimé cette révolte. Petit à petit une dégradation de la relation gardien-détenu a été observée. Les gardiens sont devenus violents, brutaux et ont maltraité les détenus, qui eux sont devenus apathiques et déprimés.

L'expérience devait durer deux semaines, mais elle a dû être interrompue après 6 jours seulement, car la situation devenait ingérable (dépression nerveuses, violences, etc.)

#### - Conclusions :

Les gens se trouvant dans un même rôle manifestent des conduites similaires (tous les gardiens se conduisaient identiquement, même s'ils étaient très différents dans la vie courante).

Les participants sont interchangeables, c'est-à-dire que n'importe qui peut jouer le détenu ou le gardien.

Les gens sont malléables, ils s'identifient rapidement et puissamment à un nouveau rôle.

- Critiques :

Zimbardo a négligé certains aspects de son expérience. En effet, il n'a pas tenu compte des gardiens qui se rebellaient ! L'expérience attribue tous les comportements de gardiens à la situation, et les déresponsabilise (ils sont des victimes passives du rôle). Or, il y a des bons et de mauvais gardiens. Ce qui les fait endosser leur rôle est plus dû à la pression sociale des autres gardiens, qu'à un phénomène de désindividuation.

*d) Expérience de la BBC*

La BBC a refait l'expérience de la prison fictive. Après une annonce dans le journal, ils ont eu 322 candidatures. 15 ont été retenues, en fonction de critères éthiques et psychologiques. 5 gardiens et 10 détenus ont été mis en situation, filmés par la BBC pendant une durée planifiée de 14 jours.

- Résultats :

Les gardiens ne sont pas peu identifiés à leur rôle, ils étaient mal à l'aide et divisés. Les détenus ont exploité ce manque d'unité pour imposer leurs normes. Petit à petit un système démocratique essaie de se mettre en place, mais il échoue. Cela mène les gardiens à appliquer un système autoritaire et tyrannique. L'étude est à nouveau interrompue avant la fin, à 8 jours, car la situation est devenue incontrôlable.

- Conclusions :

On remarque une différence de comportement selon si le rôle est hétéro-attribué (par quelqu'un d'autre, ou auto-attribué). A partir du moment où les prisonniers s'opposent aux gardiens, ces derniers s'investissent de leur rôle. Néanmoins, les individus ne se conforment pas aveuglément à des rôles sociaux, il faut un déclencheur de conformité. Le sentiment d'impuissance et d'incapacité rend les solutions autoritaires attractives (pour les gardiens). On remarque alors que ce qui est dangereux, ce ne sont pas les normes des groupes, comme le dit Zimbardo, mais l'absence de normes. Ce manque mène les individus à accepter un système tyrannique.

*e) L'effet « badaud », le cas de Kitty Genovese*

À New York, dans le Queens, une jeune femme se fait assassiner la nuit du 13 mars 1964. Elle se fait suivre par un homme, qui l'agresse dans une cour intérieure d'un bâtiment. 38 personnes étaient à leur fenêtre, et ont été témoins de l'agression. Aucun n'est intervenu, ou a appelé la police, si bien que la femme au départ blessée est décédée.

Cette affaire est devenue un symbole de la déchéance urbaine (apathie, égoïsme, indifférence, aliénation, inhumanité). L'anonymat urbain est-il pervers ?

- La dilution de la responsabilité :

On se demande alors quels sont les mécanismes de ce phénomène. Soit pourquoi plus il y a de témoins, plus minces sont les chances que quelqu'un intervienne ?

Car plus il y a de témoins, plus la responsabilité sociale est divisée, diluée. Les gens présents remettent leur responsabilité dans les mains des autres témoins car :

- Ils ont peur de faire des erreurs
- Ils pensent que quelqu'un d'autre doit être plus compétent qu'eux
- Ils pensent que quelqu'un va faire quelque chose
- Ils ont peur pour leur vie

### *f) L'effet « badaud », les autres expériences*

- The unresponsive bystander :

Conduit par Lataney et Darley en 1970. Des étudiants, seuls ou en groupe de 3 (3 naïfs, ou 1 naïf et 2 compères), attendent dans une file d'attente. Soudain de la fumée se dégage d'une bouche de ventilation. Vont-ils intervenir ou pas ?

75% des sujets seuls sont intervenus.

38% des groupes de 3 sujets naïfs sont intervenus.

Seulement 10% des sujets en groupe avec des compères passifs sont intervenus.

- Ku Klux Klan :

Conduit par Zimbardo en 1970. Des étudiantes sont habillées en Ku Klux Klan, d'autres sont habillées normalement, et portent un badge avec leur nom. Celles qui sont déguisées donnent des chocs électriques deux fois plus longs que les autres.

- Sport :

Frank et Gilovich, en 1988 on remarqué que les équipes de foot et hockey habillés en noir sont les plus agressifs.

- Trick-or-treat :

Conduit par Diener, Fraser, Beaman et Kelem en 1976 à Seattle. Ils ont observé 1352 enfants faisant le tour de 27 maisons pour Halloween. Les enfants étaient soit seuls, soit en groupe. Les habitants complices invitent les enfants à rentrer. À la moitié des enfants, il demande leur nom et leur adresse. Il dit qu'il doit quitter la pièce, et que les enfants peuvent prendre 1 seul bonbon. Deux observateurs sont cachés, et notent les comportements des enfants. Les résultats sont que les enfants en groupe et anonymes piquent le plus (donc prennent plus qu'un bonbon) à 58%, contre 8% pour les enfants seuls et identifiés.

### *g) Psychologie des foules*

La psychologie des foules est basée sur une croyance individualiste selon laquelle un bon comportement est le résultat d'intentions contrôlées.

L'anonymat de la foule diminue le sentiment de responsabilité, le fait de ne pas pouvoir être identifié désinhibe les individus, et réduit les restrictions internes (donc réduisent les comportements normatifs). La foule est donc caractérisée par une absence d'individualité, et la perte des repères.

- Histoire :

L'individualisme est une idéologie des lumières, selon laquelle l'individu est responsable de lui, à l'opposé du système dans lequel les sujets dépendent du roi. Seuls les individus avec un haut degré de contrôle de soi seraient capables de se comporter de manière civilisée (selon la noblesse.).

La psychologie des foules servait à délégitimer les foules ouvrières devenues menaçantes pour les bourgeois durant leurs manifestations. L'image de la foule comme dangereuse sert toujours à légitimer l'ordre établi, et à délégitimer toute tentative collective de changement social.

- **Comportements normatifs :**

Il y a une ambiguïté par rapport aux critères qui permettent de décider si un comportement est normatif ou pas, car les normes ne sont pas claires. Il y a une confusion entre les normes générales (normes dominantes qui s'appliquent à toute la société), et les normes situationnelles (normes locales, qui s'appliquent dans un groupe). Le critère de jugement se base sur la conformité aux normes générales.

- **Symbolisme de la foule :**

La foule symbolise le désordre, la non-civilisation, l'irrationalité. L'image de la personne dans la foule est l'exact opposé du modèle des sociétés occidentales.

Personne autonome, sûre, responsable ≠ personne dépendante, irrationnelle, impulsive  
La foule est donc une menace à l'ordre social, car elle brise les comportements normatifs, et crée le chaos.

### *h) Théorie classique*

Cette théorie vient des USA. La désindividuation est un état psychologique d'évaluation et de conscience de soi diminuée, provoquant des conduites contre-normatives et désinhibées.

Les origines de la théorie remontent à Gustave Le Bon, grâce à sa psychologie des foules. L'anonymat, la suggestibilité, et la contagion sont les trois facteurs de ce comportement de masse. Les symptômes sont : un esprit collectif, la perte de contrôle, la désinhibition (plus de contrôle de soi, plus de honte, donc on se sent ok de faire n'importe quoi !), infériorité mentale, transgression des normes, et la pathologie des masses.

- **Problèmes :**

Cette théorie ne cherche qu'à montrer les effets négatifs des foules et des groupes. Il y a aussi une exagération des forces situationnelles et une minimisation de la possibilité de contestation (par exemple avec Zimbardo, tout est dans le contexte, et il ne prend pas compte des gardiens ayant émis des réticences).

Le groupe est vu comme détruisant le jugement autonome, et la capacité d'action individuelle (donc oppose l'individu au collectif). Finalement, elle décrète que le groupe n'a pas d'intelligence, ou d'esprit, le « group mindlessness ».

Si on observe la meta-analyse sur les effets de la désindividuation (Postmes & Spears, 1998), on remarque qu'il existe un lien très faible entre désindividuation et comportements antisociaux. Cet aspect de la théorie classique est donc erroné.

### i) *Théorie alternative (Reicher, 1984)*

La différence entre cette théorie et la théorie classique est que la foule n'est pas obligatoirement vue comme négative, ou ayant des conséquences négatives sur les gens. Il approche la foule en termes d'identité sociale. C'est-à-dire qu'il étudie les effets psychologiques de l'appartenance à un groupe. En effet, dans le groupe, notre identité est déterminée par ce dernier, et non pas individuellement. Nous avons alors plus de chance d'accepter les normes de la foule.

Cette théorie a donc une base sociale, non pas individuelle par rapport au comportement collectif. Elle tient compte des normes situationnelles, contextuelles, qui émergent dans les situations de foule. Enfin elle analyse les comportements collectifs en fonction de l'identification aux groupes.

#### - Hypothèse générale :

La participation à un mouvement collectif rend saillant (donc rend psychologiquement important) l'appartenance au groupe. De par ce fait, elle accentue le contexte intergroupe. (groupe de gauche vs droite, manifestants vs police, etc...). L'identité personnelle s'affaiblit au détriment de l'identité sociale (ou groupale). Les normes du groupe deviennent plus saillantes.

#### - Dynamiques et points de vue :

Après avoir observé et décrit une manifestation à Bristol en 1980, Reicher constate deux éléments importants dans les comportements des foules.

Les dynamiques intra-foule et intergroupes sont beaucoup plus subtils que la théorie classique ne le laisse paraître. En effet, du point de vue extérieur, la foule était désordonnée, chaotique, incohérente, et créait de la violence gratuite. Alors que du point de vue des participants, c'était solidaire, chaleureux, ligué contre un ennemi commun.

#### - Conclusions :

Le comportement des foules ne peut pas être expliqué par des facteurs individuels, psychologiques, mais par des facteurs sociaux (sentiment d'appartenance au groupe, identité sociale, conflit intergroupe, sensibilité collective au contexte).

Le comportement de la foule est limitée par l'identité sociale et les normes du groupe, la foule est donc souvent ordonnée et organisée.

L'anonymat et la désindividuation renforcent l'adhésion aux normes du groupe, qu'elles soient pro-sociales ou anti-sociales. Contrairement aux théories classiques, Reicher pense que la désindividuation *augmente* la sensibilité au contexte, qui lui détermine fortement le comportement de la foule.

### j) *Conclusions*

La désindividuation augmente la saillance des normes situationnelles. Plutôt que de dire que les foules détruisent l'ordre social et ses normes, on peut dire que les foules créent de nouvelles normes, et un nouvel ordre. Autrement dit, la foule ne fait pas n'importe quoi ! « There are in fact no masses, there are only ways of seeing people as masses. ».

## 8. Relations intergroupes

Les relations intergroupes sont étudiées dans la psychologie des foules, mais pas que. Tout le processus d'incorporation des normes et statuts à l'intérieur d'un groupe font l'objet de plusieurs expérimentations.

### *a) La théorie du conflit réel, Sherif*

Muzafer Sherif est un psychologue social d'origine turque, présent dans ce domaine entre 1930 et 1970. Représentant du behaviorisme social, il conteste fortement les explications individualistes et psychologisantes de l'époque, en cherchant une articulation sociale aux comportements humains. Il s'intéresse particulièrement au processus d'intériorisation des normes d'un groupe, sujet se mêlant au conformisme, et à la déviance sociale.

#### - La normalisation

La normalisation est la formation de normes à l'intérieur d'un groupe. En effet, comment un norme se construit-elle et se répand ? Dans un contexte encore passablement individualiste, Sherif suggère de s'intéresser au behaviorisme de groupe, et de réfléchir en terme d'interactions sociales. C'est ces dernières qui engendrent un nouveau produit-une norme- et cela n'est pas explicable sans avoir une vision globale, groupale. Dans l'incertitude, comme nous l'avons vu avec le conformisme, nous nous reposons sur la conduite d'autrui, et c'est ainsi qu'une cohésion sociale se forme.

#### - L'expérience de l'effet autocinétique

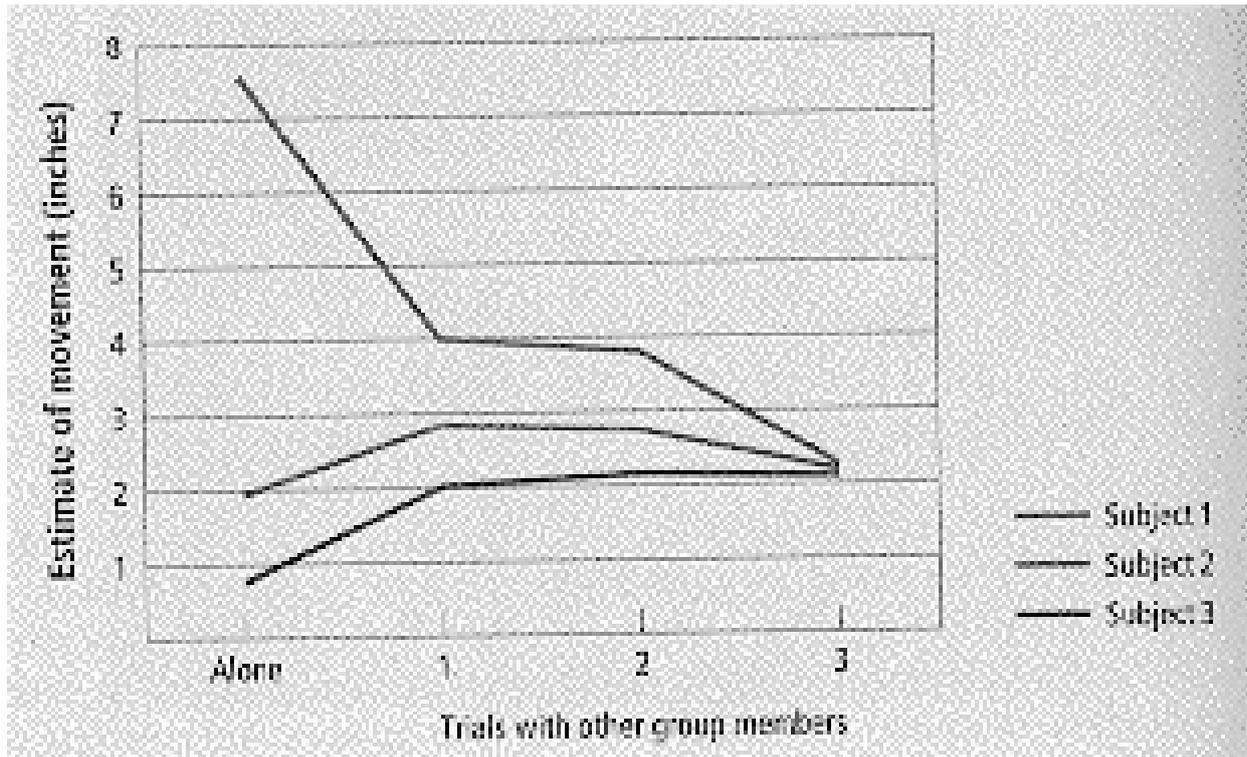
Conduite en 1936, cette expérience a pour but d'observer la création d'une norme, face à un contexte inconnu, sans normes préalables. Les sujets sont placés dans une pièce obscure, et doivent fixer un point lumineux immobile. Par une illusion d'optique (nommée l'effet autocinétique) les sujets ont l'impression que le point bouge. Ils doivent ensuite estimer, seul ou en groupe, l'amplitude du mouvement, et refont l'expérience plusieurs fois.

La consigne était la suivante : *"When the room is completely dark, I shall give you the signal READY, and then show you a point of light. After a short time the light will start to move. As soon as you see it move, press the key. A few seconds later the light will disappear. Then tell me the distance it moved. Try to make your estimates as accurate as possible."*

Quand le sujet est seul, il se crée une norme personnelle, ses estimations convergent vers une fourchette de réponses.

La condition de groupe est la suivante ; les sujets doivent estimer une première fois le mouvement seul, puis sont en groupe pour les estimations suivantes. On observe alors la création d'une norme collective, car les sujets adaptent leur estimation à celle des autres. Le processus de création de la norme dans cette situation expérimentale est la suivante : **incertitude → appui sur le jugement d'autrui → norme collective**

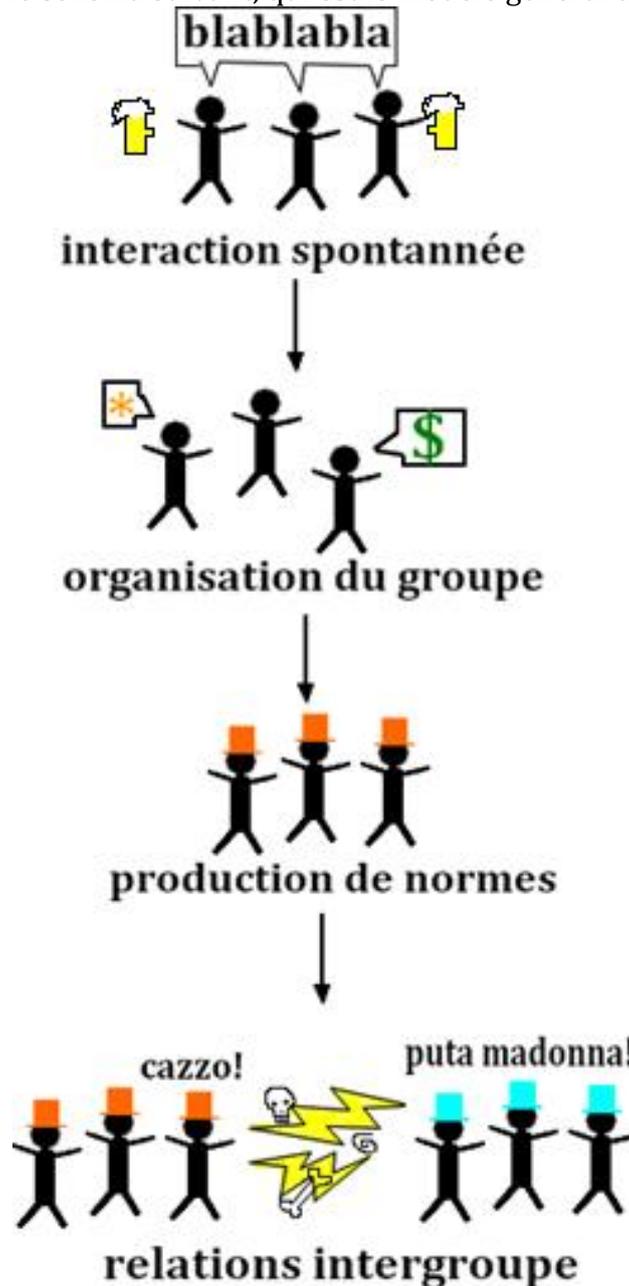
Même une année plus tard, lorsque Sherif convoque les sujets à nouveau, la norme collective persiste, et ils donnent d nouveau une estimation issue de la norme collective.



Les conclusions de cette expérience sont les suivantes :

- Normes collectives plus robustes que normes individuelles
- Les normes auto-prescrites (qui ne sont donc pas imposées de l'extérieur) sont stables
- La norme collective comme produit des interactions entre sujets, sans faire intervenir de représentation collective
  
- Les hypothèses de Sherif
- Quand deux ou plusieurs individus partagent des expériences (intérêts, frustrations, ...), ils entreront en **interaction**, qui peut être mesurée par la fréquence et la régularité de leur association dans le temps. La motivation dépend du milieu social, et plus l'individu tient au groupe, plus sa participation dans le groupe est engageante. En effet un individu a une « distance émotionnelle » au groupe. Plus cette distance est petite, plus les normes seront facilement acceptées et incorporées.
- Les relations au sein du groupe se stabilisent en des rôles et des statuts différenciés (**organisation du groupe**), qui peuvent être mesurées par la prise d'initiative des membres, pouvoir au sein du groupe, compétences spécifiques, ... plus l'interaction est régulière et fréquente, plus vite les statuts se stabilisent.
- L'interaction au sein du groupe engendre des **normes régulatrices** du comportement, qui peuvent être mesurées par les pratiques du groupe, système de récompenses et de sanctions
- Des **relations (compétitives) avec un autre groupe** accélèrent l'organisation interne du groupe. Soit par des contraintes externes (autorités, ...) qui renforcent la solidarité au sein du groupe, soit par des interactions avec d'autres groupes qui affecteront l'organisation interne du groupe, car une pression se crée lors de l'arrivée d'un nouvel acteur sur le champ social.

Il arrive alors à créer le schéma suivant, qui est le modèle général de la normalisation :



Une des conclusions de Sherif est alors que chaque membre d'un groupe est interdépendant et inter-influent des autres, tout comme les relations entre groupes.

- La théorie du conflit réel

Sherif entend par « conflit réel » un conflit ayant un enjeu concret (argent, gloire, etc.). C'est donc une méthode d'analyse du comportement intergroupe, basée sur les relations fonctionnelles, matérielles, concrètes entre groupes.

Ces relations d'interdépendance peuvent être :

- Positive : les groupes doivent collaborer pour atteindre un but commun (collaboration)
- Négative : les groupes s'affrontent pour atteindre un but qui n'est atteignable que si l'autre groupe perd. (compétition)

Dans un contexte d'après-guerre, on essaie dans la psychologie sociale d'expliquer la montée du nazisme et sa « réussite ». On s'attarde alors sur les phénomènes de préjugés, stéréotypes et stigmatisations. Sherif considère que ces phénomènes ne sont pas des pathologies, comme beaucoup le pensaient, mais qu'ils sont issus de conflits d'intérêt entre groupes. Il juge même que la dépréciation du groupe opposant est inévitable lors d'un conflit intergroupe.

Les hypothèses de Sherif sur ce phénomène sont les suivantes :

- Lorsque des individus sans relations préalables interagissent dans des activités collectives, ils produisent une structure du groupe définie par des statuts et des rôles hiérarchiques.
- Lorsque deux groupes sont placés dans une relation fonctionnelle de compétition, des attitudes défavorables et des comportements hostiles à l'égard du hors groupe se développeront, partagés à des degrés divers par les membres du groupe.

### *b) L'expérience des camps de vacances, Sherif*

- Hypothèses générales de l'expérience :

Hypothèses au niveau intragroupe:

Lorsque des individus sans relations préalables interagissent dans des activités collectives, ils produisent une structure du groupe définie par des statuts et des rôles hiérarchiques

Hypothèses au niveau intergroupe:

Lorsque deux groupes sont placés dans une relation fonctionnelle de compétition, des attitudes défavorables et des comportements hostiles à l'égard du hors groupe se développeront, partagés à des degrés divers par les membres du groupe

- Contexte de l'expérience :

Des camps de vacances conduits en 1949, 1953, 1954.

Ils consistent en une étude de terrain pour mieux comprendre les causes et les conséquences du conflit intergroupe, utilisant des garçons de 11 ans, de milieu social semblable, en bonne santé physique et mentale. On crée deux groupes composés de 10 à 12 garçons. Les résultats sont basés sur l'observation et des questionnaires passés pendant le camp.

- Les trois phases de l'expérience

Phase 1: Formation des groupes, 5 jours.

Sherif veut étudier la formation de deux groupes distincts sans que l'un n'ait connaissance de l'autre groupe, ils sont donc séparés en deux endroits distincts. On observe la constitution des normes, des rôles et de la hiérarchie internes aux groupes.

Résultats :

On observe la formation des statuts hiérarchiques. Certains jeunes hommes sont soumis, d'autres leaders, etc...

On observe aussi le développement des normes du groupe. Sherif remarque que les groupes se donnent des noms (Rattlers pour un groupe, Eagles pour l'autre), ils créent

des symboles d'appartenance (drapeaux, rites, etc..) il faut noter que Sherif ne leur a pas demandé de créer ces attributs. C'est donc réellement des constructions « naturelles » du groupe. On remarque aussi qu'ils se créent des habitudes (manière de saluer, de parler, etc..)

Phase 2: Compétition, 5 jours.

Les deux groupes apprennent l'existence de l'autre groupe. On introduit des jeux compétitifs, ce qui crée des conflits objectifs d'intérêt, des comparaisons explicites, et donc une interdépendance négative.

Résultats :

Niveau intragroupe : la solidarité et la cohésion est renforcée à l'intérieur des groupes. La hiérarchie est aussi remaniée, afin que le leader du groupe soit le plus agressif, le plus à même de protéger le groupe. Ils justifieront plus tard leur besoin de se sentir plus soudés par l'existence de l'ennemi.

Niveau intergroupe : chaque groupe est convaincu qu'il est le meilleur par rapport à l'autre. Ils surestiment leurs capacités et ressources. On remarque évidemment du mépris et de l'hostilité envers l'autre groupe, menant à un désir de séparation très fort entre les groupes.

Phase 3: Coopération, 7 jours.

Sherif donne aux deux groupes des buts supra-ordonnés (commun aux deux groupes), qui demandent un effort commun, cela crée alors une interdépendance positive.

Résultats :

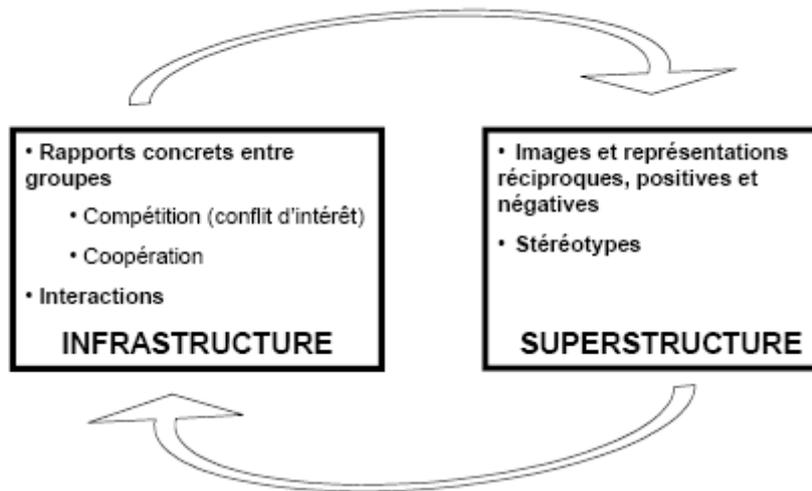
Dans un premier temps, Sherif organise des activités communes sans interdépendance (par exemple manger ensemble, etc..) cela ne suffit néanmoins pas pour créer un changement dans les attitudes des deux groupes face à l'autre. On peut donc dire que le contact seul ne suffit pas à ressouder des groupes.

Dans un deuxième temps, il introduit des buts supra ordonnés nécessitant une coopération des deux groupes. On remarque alors une réduction des préjugés, même une amitié entre les groupes. Cela crée donc l'effacement progressif de l'antagonisme catégoriel.

- Conclusions :

L'hostilité d'un groupe envers un autre à une base objective. C'est-à-dire que les préjugés sont le produit du rapport entre groupe, et non pas de caractéristiques réelles d'une personne. En tant que tel, les membres d'un groupe ressentent une hostilité envers l'entité du groupe opposé, pas envers les individus. On remarque ainsi la base relationnelle du préjugé.

### Modèle du conflit objectif d'intérêt



#### c) Buts supra ordonnés et différenciation intergroupe

Deschamps et Brown remarquent en 1983 qu'il existe un problème dans les conclusions de Sherif : Les buts supra ordonnés ne réduisent pas toujours les hostilités intergroupes. Leur hypothèse est qu'un but supra ordonné réduit les hostilités intergroupes uniquement lorsque les deux groupes endossent des rôles et des responsabilités distincts dans la collaboration.

##### - L'expérience :

Les participants étaient 55 étudiants en lettres et en sciences, divisés en groupes de 3 personnes (soit aléatoire, soit par faculté)

La première étape est une tâche compétitive (avec récompense). Les groupes doivent produire des mots associés à « philosophie » et « technique ».

La deuxième étape consiste en une tâche coopérative (avec récompense). Les groupes doivent rédiger un texte commun sur la base d'informations statistiques.

Pour la moitié des participants, ils instaurent des conditions de « Rôles comparables » : sans spécification des rôles des deux groupes.

L'autre moitié était dans des conditions de « Rôles non-comparables » : une personne s'occupe des statistiques, l'autre du texte.

Après chaque étape, ils font remplir des questionnaires avec jugements de l'autre groupe.

##### Résultats :

L'hostilité intergroupe diminue dans la condition des rôles non-comparables. Dans les conditions de rôles comparables, les préjugés augmentent même ! Il faut donc que les groupes soient obligés de tous collaborer, tout en pouvant garder leurs identités pour que les préjugés baissent.

##### - Conclusion :

Lorsque la coopération intergroupe représente une menace de distinctivité (peur de perdre son identité), un but supra ordonné peut entraîner une augmentation, plutôt qu'une diminution de l'hostilité intergroupe. Le maintien d'identités distinctes est central dans toute tentative d'intégration et de coopération ! Néanmoins, il y a des

conditions pour le succès des buts supra ordonnés. Les groupes doivent identifier un enjeu commun important pour trouver une solution (*Sherif*), la tâche doit représenter un défi surmontable (*Sherif*), les groupes doivent avoir des rôles distincts dans la collaboration, reflétant leurs forces respectives (*Deschamps & Brown*), et enfin il faut que la tâche ait été effectuée avec succès (*Worchel*).

#### - Limites du paradigme

Les groupes créés dans les expériences sont de statut égal. Or, il est difficile de généraliser ce processus à des groupes historiques, car ces derniers sont rarement égaux.

Deuxièmement, le conflit est stigmatisé comme n'amenant rien de bon. Des fois le conflit est nécessaire et utile au changement social, au développement sociopolitique et économique, comme on a pu le voir dans le printemps arabe. Le conflit est aussi source de développement sociocognitif, face à un dilemme, on élabore notre raisonnement.

## 9. Catégorisation et identité sociale

### a) La catégorisation sociale

Chaque théorie est un produit de son temps, et il faut remettre la théorie de la catégorisation sociale dans son contexte. À partir de 1960, on observe une réelle révolution cognitive. Après la guerre, on se met à fantasmer sur l'intelligence artificielle, on développe alors la neurologie, etc. on change totalement de paradigme : on passe d'une analyse comportementale, à cognitive.

La catégorisation est alors au centre de ces préoccupations. C'est un processus psychologique qui ordonne l'environnement en termes de catégories. Cela nous aide à découper notre environnement en regroupant les objets qui sont ou qui paraissent similaires, selon un critère déterminé.

Cela est essentiel, car il simplifie le monde. Si on passait notre temps à réfléchir à chaque chose dans sa spécificité, on ne pourrait pas vivre. La catégorisation à son niveau « de base » est naturelle est commune à tous. Néanmoins, elle peut évoluer à un degré supérieur pour se transformer en catégorisation stéréotypée (tous les hommes sont comme-ça, tous les étrangers sont comme-ci etc..). On va alors allier des comportements à des catégories, et ainsi croire que les individus d'un groupe sont prévisibles.

Les fonctions de la catégorisation sociale sont la structuration de l'environnement, et l'attribution de sens aux éléments isolés. Elle structure car elle découpe et groupe notre environnement, et ainsi elle simplifie notre approche du monde. Ensuite, elle donne du sens, car un groupe va toujours être allié avec des explications, des caractéristiques. Ainsi on va prévoir que tel membre de tel groupe se comporte comme-ceci, et que cela représente quelque chose.

### b) L'expérience de Tajfel et Wilkes

Tajfel et Wilkes performant en 1963 une expérience concentrée sur l'accentuation catégorielle. Ils veulent déterminer si, par le biais de l'appartenance au groupe, les caractéristiques qu'on attribue sont accentuées ou restent identiques.

Ils présentent aux sujets de l'expérience les lignes suivantes, une par une :



Il y a trois conditions expérimentales :

- Lignes avec lettres A et B
- Lignes avec lettres A et B mais réparties aléatoirement
- Lignes sans lettres

Les sujets doivent ensuite estimer la taille de ces lignes.

L'hypothèse des deux chercheurs est que dans la condition avec lettres correspondants aux catégories, les différences de longueur sont surestimées.

- Les résultats :

Dans la condition avec lettres A et B (les catégories sont donc préexistantes), la différence estimée entre la ligne A la plus courte et la ligne B la plus longue est surestimée.

Ils remarquent alors que les différences entre les groupes sont accentuées, alors que les différences à l'intérieur des groupes sont réduites. C'est donc le phénomène de différenciation catégorielle !

### *c) La théorie de l'identité sociale*

La théorie de l'identité sociale émerge en 1969, Tajfel étant un des contributeurs majeur dans son développement. Après la révolution cognitive des années soixante, on s'oppose aux théories biologisantes (qui expliquent un phénomène par son innéité dans la nature humaine, par exemple on explique l'agressivité comme étant un instinct humain), et on refuse des théories qui expliqueraient ou justifieraient des discriminations. L'identité sociale tente d'expliquer la psychologie sociale dans une perception cognitive, en stipulant que toute catégorie sociale est avant tout une catégorie cognitive, donc « psychologique » à l'intérieur des individus. La puissance de cette théorie est qu'elle exploite plusieurs niveaux d'analyse (contextuelles, historiques, croyances, relations intergroupes).

Le postulat principal est que « Les préjugés sont le produit d'une pensée rationnelle qui cherche à donner du sens, par le biais de catégories sociales qui rendent le monde cohérent et intelligible. », on associe alors des groupes à des valeurs émotionnelles. Tajfel ajoute un autre principe à la base de ces catégorisations : la motivation de préserver une image positive de soi. En jugeant les autres groupes et individus, on se place au-dessus d'eux, on entretient ainsi une image de soi-même supérieure, meilleure.

### *d) Le Paradigme des Groupes Minimaux, ou PGM*

Dans ce paradigme, Tajfel s'oppose à Sherif, en observant que les préjugés apparaissent même sans compétition. On observant l'expérience des camps de vacances de Sherif, Tajfel remarque que les perceptions négatives de l'autre groupe apparaissent avant l'introduction de la compétition.

Il va alors tenter de réduire un maximum les conditions expérimentales, afin de déceler la base de la création d'un préjugé. Il élimine les facteurs sociologiques, économiques, historiques et idéologiques reconnus comme étant les causes majeures de la discrimination entre les groupes.

Son hypothèse de base est que la représentation d'appartenance à un groupe suffit à créer une discrimination envers l'autre groupe, et ainsi à créer des préjugés.

Les conditions d'expérimentation requises mises au point par Tajfel :

Deux groupes répartis de façon **arbitraire** (pile ou face)

**Aucune histoire** de conflit d'intérêts entre ces groupes formés pour les besoins de l'expérience

**Anonymat** des participants, ce qui élimine les effets possibles des affinités et des conflits interpersonnels

**Aucune interaction** entre les participants

**Absence de lien instrumental** entre les réponses des participants et leur intérêt personnel

**Mise en opposition directe de stratégies** de distribution favorisant l'endogroupe, des stratégies visant le gain maximum pour tous ou la parité

#### - L'expérience

Tajfel, Billig, Bundy, et Flament mettent en œuvre cette expérience en 1971, afin de tester les théories de Tajfel.

48 garçons sont répartis en 2 groupes. Leur tâche est d'attribuer des points, au travers d'une matrice de répartition (une grille). Le fonctionnement est le suivant : face à des situations, chaque garçon doit attribuer des points à son groupe et au groupe opposé. Cela reflète ainsi comment les individus répartissent des points entre eux et les autres, sans connaître aucune personne des deux groupes. Le fonctionnement de ces matrices sont assez complexes, nous n'allons pas nous arrêter dessus. Néanmoins, plusieurs composantes doivent être mises en exergue : cette situation est minimale dans les interactions, et elle suffit à créer un favoritisme intragroupe. Il n'y a pas de compétition réelle ou de bénéfice individuel, comment alors expliquer ce favoritisme ?

#### - Conclusions :

Le favoritisme repose sur deux aspects :

Le premier est d'ordre cognitif, c'est la différenciation. On veut différencier notre groupe des autres, d'une manière positive. Sans raisons réelles, il est naturel de positiver son groupe, et de « négativer » les autres.

Le deuxième aspect est motivationnel, c'est la valorisation. C'est-à-dire que l'on va rendre notre groupe positif, afin d'avoir une image positive de nous même. Plus les comparaisons avec le hors-groupe sont positives, plus les membres de l'intragroupe bénéficient d'une identité sociale positive.

### e) Sherif vs. Tajfel

Avant toute chose, il faut préciser que ces deux théories (catégorisation vs. identité sociale) ne s'opposent pas forcément, et ne sont pas incompatibles. Il faut les penser complémentaires.

<b>Sherif</b>	<b>Tajfel</b>
Vision comportementaliste	Vision psychologisante
Motivations instrumentales (les ressources pouvant être gagnées sont réelles)	Motivations symboliques (les ressources pouvant être gagnées sont d'ordre identitaire)
Compétition objective (on se bat pour gagner un prix)	Compétition subjective (on se bat pour être valorisé)
Similarité intergroupe positive (pour que les groupes puissent s'assembler, il faut qu'ils se ressemblent, qu'on efface leurs différences.)	Similarité intergroupe négative (pour que les groupes puissent s'assembler, il faut qu'ils gardent leur identité, afin de se sentir utile, unique, et ne pas avoir peur d'être remplacé par l'autre groupe.)
Relations intergroupes comme cause des préjugés, etc.	Relations intergroupes comme résultante des préjugés, etc.

### f) La théorie de l'autocatégorisation (SCT)

Cette théorie est introduite par Turner en 1982. Elle oppose l'identité personnelle, de l'identité sociale. Autrement dit, nous avons une identité « intime » (définition de soi comme quelqu'un d'unique, on se différencie dans l'interpersonnel, bref, « MOI vs. TOI »), dans laquelle on se différencie des autres par nos relations personnelles (conjoint, amis, etc.) et nos caractéristiques individuelles (carriériste, créatif, etc.).

L'identité « en société » (définition de soi comme un membre du groupe, on se différencie dans l'intergroupe, bref, « NOUS vs. EUX ») est déterminée quand à elle par nos appartenances à des catégories sociales (travail, sexe, préférences politiques, etc.).

Turner sépare les moments dans lesquels ces deux identités sont activées. En effet, on peut aisément remarquer que nous n'avons pas la même attitude avec ce groupe-ci ou celui-là, on en a encore lorsqu'on est seul. Ainsi chaque identité (individuelle et sociale) est activée en fonction du contexte social, ce que Turner appelle le *continuum*.

Inconsciemment, il nous arrive de passer de l'un à l'autre sans même le remarquer ! Par exemple, si une femme dit à son mari « comme d'habitude, tu n'as pas fait la vaisselle », elle situe la discussion au niveau personnel (toi vs. moi). Par contre si elle dit « tu es comme tous les hommes, tu n'as pas fait la vaisselle », elle situe la discussion au niveau social (nous (femmes) vs. eux (hommes)).

Il faut aussi dire que les identités sont construites à différents niveaux d'inclusion. Le « nous », « eux » peut signifier une infinité de groupes.

Cette théorie s'oppose donc aux théories classiques du « soi », en affirmant que nous avons une personnalité variable. Les théories du « soi » prônent une personnalité invariable à travers les contextes, et une représentation du « soi » stable. Turner dit qu'au contraire, notre personnalité est dépendante du contexte, qu'elle n'est pas stable.

- **Expérience de Turner :**

L'hypothèse générale de cette expérience est que l'identité personnelle est mise de côté lors d'une situation où l'identité sociale est très forte.

Turner classe plusieurs femmes sous « indépendantes » ou « dépendantes ». Elles doivent ensuite se décrire à l'aide d'adjectifs, dans une condition personnelle (décrivez-vous en tant qu'individu) ou sociale (décrivez-vous en tant que femme).

Pour les femmes classées comme « indépendantes » il y a un conflit entre leur identité personnelle et leur identité sociale (identité de genre, la femme étant stéréotypée comme dépendante).

Ainsi, si la théorie de l'autocatégorisation est correcte, une femme va se décrire en terme plus dépendant dans la situation sociale que dans la situation individuelle. À cause du stéréotype femme-dépendante vs. homme-indépendant, une femme mise en situation sociale (femme vs. homme) va se décrire comme dépendante, même si au niveau individuel elle se décrit comme indépendante. Une identité sociale saillante peut « effacer » la personnalité individuelle, et les individus qui font l'expérience d'un conflit entre l'identité sociale et personnelle sont les plus susceptibles de « switcher » d'identité.

- **Les problèmes de la SCT :**

Cette théorie implique une dépersonnalisation de l'individu quand il passe dans l'identité sociale, il y a ainsi une interdépendance négative entre groupe et individu. Cela veut dire que plus on s'identifie à un groupe, moins on est individuel, et inversement.

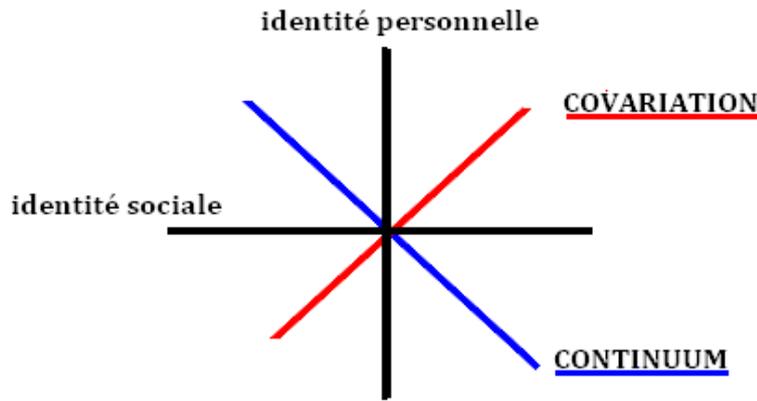
Ainsi le continuum néglige l'articulation entre le pôle personnel, et le pôle social, il les définit comme incompatibles. On tombe alors dans de la psychologie individuelle...

Un autre problème du continuum est qu'il néglige les positions statutaires du groupe. Premièrement, les relations intragroupe sont souvent asymétriques et inégalitaires (leader, sous-chef, etc.), et deuxièmement les groupes eux même ne sont pas égaux dans la société (prestige, pouvoir, etc.)

Il y a donc un double problème d'articulation dans la SCT : l'articulation interne à l'individu entre individuel et social, et l'articulation interne au groupe entre statut.

*g) L'hypothèse de la covariation*

Théorie amenée par Deschamps en 1979, elle stipule que les identités personnelle et sociale peuvent coexister, on peut se sentir en même temps individu et membre d'un groupe.



Comme illustré sur ce graphique, le continuum de la SCT affirme que l'on a soit une identité personnelle forte, soit une identité sociale forte. La covariation explique que les deux peuvent tout à fait être fortes ou faibles en même temps.

#### - La première expérience de Deschamps :

Il réplique l'expérience de Tajfel avec les PGM (matrices à remplir, en attribuant des points), mais il y a deux conditions : soit il y a une catégorisation (2 groupes), soit il n'y en a pas. Le but de Deschamps est néanmoins différent de Tajfel. Certes, il observe des différenciations intergroupes, mais surtout il remarque des différenciations interpersonnelles ! Il note alors que les identités sociales et individuelles sont non seulement compatibles, mais qu'elles augmentent dans les mêmes conditions, les facteurs qui augmentent les différences entre groupes *peuvent* être les mêmes qui accentuent les différences à l'intérieur des groupes !

Cela suggère aussi que l'individualisation des rapports peut augmenter les préjugés, autrement dit, pas besoin d'être dans un groupe pour en stigmatiser un autre !

#### *h) L'effet PIP*

La théorie PIP (Primus Inter Pares), aussi appelé « la conformité supérieure de soi » fut créée par Jean-Paul Codol en 1975. Il introduit une double logique motivationnelle : la première est une logique d'appartenance et d'acceptation (on se conforme aux normes du groupe), la deuxième est une logique de préservation identitaire (on veut se différencier socialement des autres du groupe). Les individus se retrouvent alors dans une situation de conflit entre l'envie de ressemblance, et l'envie de différence (on veut être accepté, tout en étant unique). Pour résoudre ce conflit, l'individu essaie de remplir ces deux conditions, soit de garder son identité individuelle, et de développer son identité sociale, en s'affirmant comme plus conforme que les autres du groupe. Autrement dit, l'individu essaie de justifier son identité individuelle en étant « le meilleur conformateur » du groupe.

#### - Expérience PIP :

L'expérience se passe en deux temps. En premier, les sujets remplissent un questionnaire sur les caractéristiques de leur groupe. Ensuite ils doivent reprendre ces caractéristiques, et s'auto-évaluer sur ces dernières. Le résultat est que plus une caractéristique est considérée comme forte dans le groupe, plus le sujet estime qu'elle est forte chez lui aussi, et moins chez les autres membres.

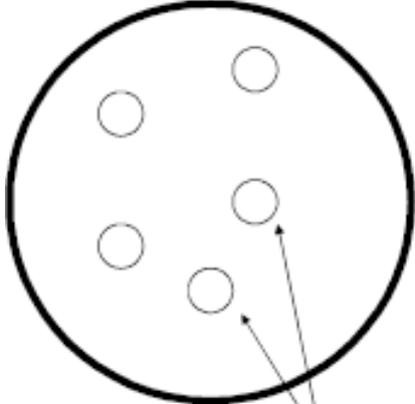
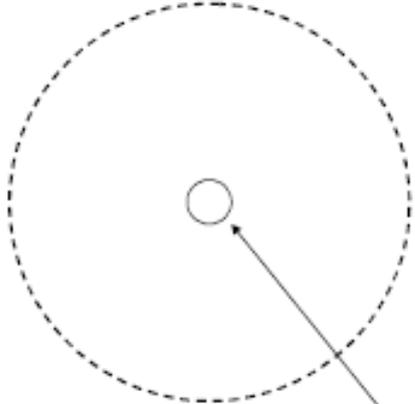
### i) Groupes « collection » et « agrégat »

Théorie créée par Lorenzi-Cioldi en 1988, elle traite de la relation entre statut et identité. Son hypothèse de base est que plus le statut dans le groupe est haut, plus on sera perçu comme individué. Les dominants sont appelés « collection » (référence à une collection d'art, où chaque tableau a une valeur et ne peut être remplacé), les dominés sont appelés « agrégat » (référence à un amas de choses n'ayant pas de valeur distincte entre eux).

On arrive alors à la réinterprétation suivante : les dominants propagent l'identité personnelle, et les dominés propagent l'identité collective ou sociale. Ainsi seul le dominant a le droit à une identité personnelle forte, le reste du groupe ne peut qu'avoir une identité collective.

### j) Perception des groupes

On distingue deux manières de catégoriser les groupes :

Catégorisation ensembliste	Catégorisation prototypicaliste
Les caractéristiques du groupe s'appliquent à tous les membres	Les caractéristiques sont différenciées à l'intérieur du groupe
Les limites de la catégorie sont nettes	Les limites de la catégorie sont floues
Un nombre restreint de critères définit le groupe	Un prototype particulier définit le groupe
<i>Si ça a des ailes et un bec, c'est un oiseau. Par exemple les autruches et les hirondelles ont toutes deux des becs et des ailes, ce sont donc des oiseaux.</i>	<i>Certains oiseaux nous paraissent plus être un exemple de l'oiseau qu'un autre. Par exemple, l'autruche nous paraît « moins oiseau » qu'une hirondelle.</i>
 <p>Éléments équivalents et interchangeables de la catégorie</p>	 <p>Prototype de la catégorie, « meilleur représentant », noyau du groupe</p>

Ces manières de catégoriser correspondent à deux processus cognitifs qui agissent parallèlement, et qui sont propres à la perception de chacun. Même si ces perceptions sont donc individuelles, on peut néanmoins définir des processus types de catégorisation selon si les groupes sont symétriques (tous les membres sont égaux, et les groupes sont aussi égaux) ou asymétriques (il y a une hiérarchie dans le groupe, et entre les groupes).

- **Groupes symétriques :**

À l'intérieur des groupes, on perçoit une catégorisation prototypicaliste (nous, nous sommes tous différents). À l'égard des autres groupes, on perçoit une catégorisation ensembliste (eux, ils sont tous pareils), ce qu'on appelle aussi l'homogénéité de l'hors groupe (on oppose nous qui sommes uniques à eux qui sont tous pareils).

- **Groupes asymétriques :**

Le groupe asymétrique a par essence des dominants et des dominés. Les groupes dominants sont perçus de manière prototypicaliste (Ils sont tous différents), alors que les groupes dominés sont vus de manière ensembliste (ils sont tous pareils). Cet aspect est par ailleurs très classique, le groupe dominé est toujours perçu comme très homogène (les pauvres sont tous les mêmes, etc.) autant de la part des dominants que des dominés !

En conclusion, le continuum entre identité personnelle et identité sociale peut être mise en lien avec ces deux catégorisations.

## **10. Stéréotypes et stéréotypie**

### *a) Concepts de base*

Il faut séparer dans ce thème 3 processus :

- **Le stéréotype**

C'est une croyance partagée concernant les caractéristiques personnelles d'un groupe de personnes. Le stéréotype peut aussi bien être positif que négatif, et il ne reflète pas les caractéristiques réelles du groupe, c'est un jugement avant tout ! Étudier les stéréotypes ce n'est pas se demander si ils sont cohérents ou exacts, mais pourquoi cette personne-là (sa culture, ses croyances) croit en ce stéréotype-là ? (par exemple, on ne va pas demander si les africains sont en effet tous des dealers (ha-ha) mais on va se demander pourquoi Blocher croit-il en ce préjugé).

Il faut encore séparer les stéréotypes (contenu de l'image que l'on se fait d'un groupe), de la stéréotypie (processus d'attribution des stéréotypes aux groupes.)

- **Le préjugé**

C'est une attitude négative à l'égard d'un groupe. Le préjugé peut être basé sur un stéréotype, mais pas forcément. (par exemple on a le stéréotype des africains comme dealers, on va avoir alors des préjugés sur ce groupe).

- La discrimination

C'est un comportement négatif émis à l'encontre d'un groupe. Comme le préjugé et le stéréotype, la discrimination n'est pas justifiée ou justifiable. On se base souvent sur un préjugé pour justifier la discrimination. Mais l'un n'étant pas plus réel que l'autre, on reste dans la tautologie. (Pourquoi insultez-vous les africains ? parce que c'est tous des dealers ! Pourquoi sont-ils tous des dealers ? Parce que c'est des africains !)

Il peut y avoir un lien entre ces trois concepts, mais pas forcément. Le premier est une croyance face à un groupe, le deuxième une manière d'être face à un groupe, et le troisième une manière d'agir face à un groupe.

### *b) Origine et premiers travaux*

Ce phénomène est premièrement abordé par Lippmann en 1922. La force de ce chercheur est qu'il anticipe beaucoup de théories actuelles. Le premier à utiliser le mot « stéréotype », cela désigne une croyance rigide par rapport à un groupe social. Les stéréotypes sont des images indispensables pour faire face à l'abondance d'information qui nous arrive dessus. Il nous faut des images, des simplifications afin de filtrer la réalité, et faire un traitement sélectif de l'information sociale. (Par exemple quand on va faire les courses, si l'on s'arrêtait sur chaque produit en l'analysant dans sa spécificité, on ne sortirait jamais du magasin !)

### *c) La personnalité autoritaire*

La théorie de la personnalité autoritaire est à la base de l'autoritarisme. C'est la première tentative explicative sur la source des stéréotypes, par Adorno (philosophe allemand de l'école de Francfort). Il tente de comprendre après la deuxième guerre mondiale, comment le fascisme et le nazisme ont pu « prospérer ».

Son hypothèse de base est que ces comportements sont irrationnels. Cette théorie est bien entendu influencée par la psychanalyse, et le marxisme ! (yeah !) ses premières constatations portent sur le fait qu'un individu ayant des préjugés à l'égard d'une minorité aura très souvent des préjugés sur d'autres minorités. Il remarque aussi des attitudes punitives, autoritaires, c'est-à-dire l'envie de sanctionner toute transgression des normes.

Cette théorie est un début, mais elle a des limites : elle néglige le contexte social et politique, les relations de pouvoir entre les groupes, et sous-estime la « subtilité » des préjugés.

### *d) La psychologie des préjugés, Allport*

Allport ne regarde pas les préjugés comme irrationnels, mais comme simplificateurs. La cause de la formation des préjugés est un traitement d'information défaillant, ou un manque d'information. Son hypothèse est alors que le contact avec la population préjugée réduit les préjugés. Plus on est confronté à la diversité, moins on aura de préjugés.

### *e) La formation d'impression*

La formation d'impression est un processus psychologique basé sur un traitement d'informations catégorielles et individuelles. Les stéréotypes sont utilisés comme outils de jugement.

#### - L'approche gestaltiste de Asch (1946) :

Asch s'intéresse à la formation de l'image qu'un individu se fait d'un autre. Son hypothèse est qu'il existe une hiérarchie dans les informations que nous recueillons sur un individu, on séparerait les traits centraux des traits périphériques. Son hypothèse inclut aussi que la première perception ainsi que la dernière sont les plus importantes. Le premier contact est celui qui va déterminer notre vision globale de la personne, le dernier contact va servir de vérification à ce constat. Ainsi dès la première seconde d'interaction, on se fait une image de l'individu, que l'on va ensuite chercher à confirmer durant l'interaction.

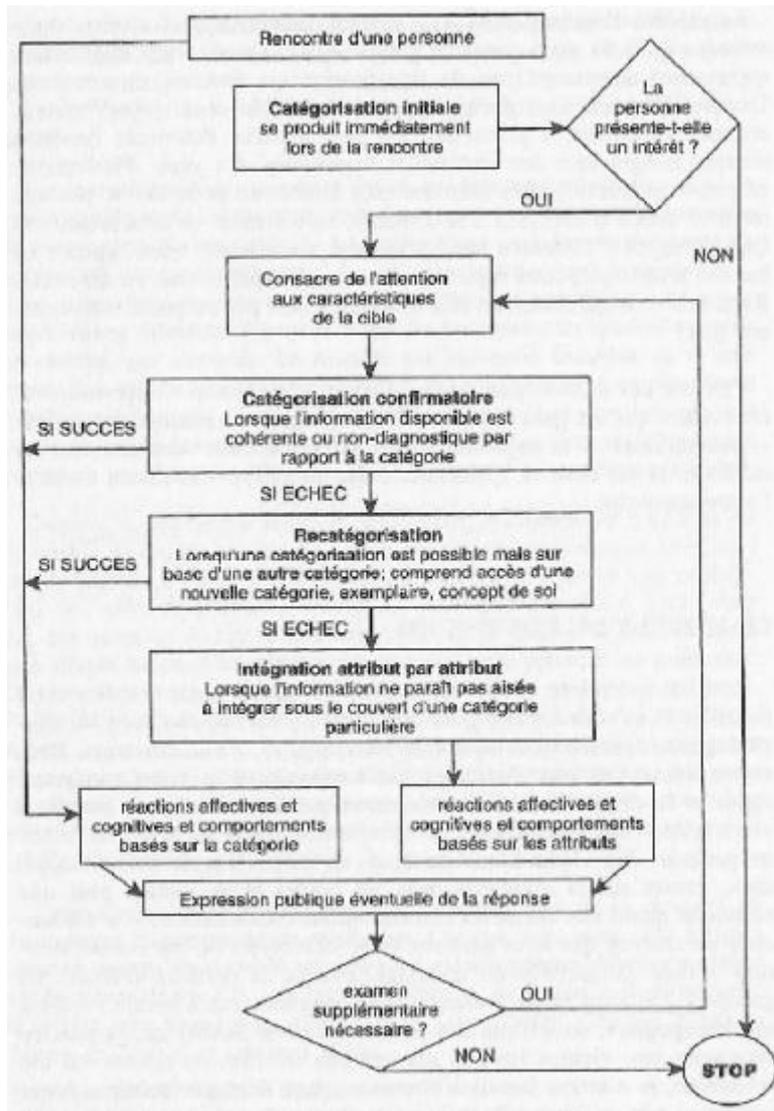
Asch a par ailleurs mené une expérience : on décrit un individu fictif (comme intelligent, habile, travailleur, pratique, prudent), et on le soumet à deux conditions : dans la première l'individu fictif est chaleureux, dans la deuxième il est plutôt froid. Il demande ensuite aux sujets de décrire la personne selon leur imaginaire. Dans la condition « chaleureux », la personne fictive est généreuse, sociale, populaire, et heureuse. Dans la condition « froid », il ne l'est pas. Une caractéristique peut donc changer du tout au tout l'image que l'on se fait d'une personne.

#### - Le modèle arithmétique d'Anderson (1981) :

Anderson pense au contraire que les traits de personnalités sont indépendants les uns des autres. Son hypothèse est que les traits sont additionnés en fonction de leur pertinence dans le contexte. En effet un trait de personnalité n'aura pas la même importance selon le contexte, être drôle peut être très important dans une soirée, mais peu importante pendant un rendez-vous d'affaire.

#### - Le modèle du continuum de Fiske et Neuberg (1990) :

Les deux chercheurs ont créé un continuum du processus de catégorisation, sur une base séquentielle. Si une étape ne permet pas de catégoriser un individu, on va plus loin dans le continuum.



- La perception intergroupe selon Duncan (1976) :

Duncan part de l'hypothèse qu'un même comportement engendre des conclusions différentes selon le stéréotype que l'on a sur un individu. Il étudie alors les stéréotypes raciaux qui sévissent aux Usa dans les années '70, soit les noirs qui sont fortement stigmatisés comme violents. Il distingue deux types d'attribution de la violence dans ce contexte : externe (cause situationnelle, non voulue), et interne (cause personnelle, voulue).

La procédure de l'expérience est la suivante : le chercheur filme 4 vidéos mettant en scène une agression (Blanc attaquant un blanc, noir attaquant un noir, blanc attaquant un noir, noir attaquant un blanc). Chaque vidéo est identique dans le scénario et les paroles. Les sujets de l'expérience (tous blancs) doivent alors décrire la scène. Dans les deux conditions avec un agresseur noir, le terme « violent » a le plus souvent été utilisé pour décrire l'incident, contrairement aux conditions avec un agresseur blanc. Il remarque aussi que les agressions faites par des noirs sont expliquées comme interne, « les noirs sont plus violents, c'est dans leur nature », alors que pour les blancs, les sujets font appel à des causes externes « il n'avait pas le choix, il se défendait ».

- Caractère auto-confirmatoire des stéréotypes selon Word, Zanne et Cooper (1974) :

Les trois chercheurs visent à prouver à travers cette expérience que les attentes stéréotypiques (« il est noir donc il est violent ») produisent des comportements confirmant ces attentes. Ils ont d'abord demandé à des sujets blancs de faire passer un entretien d'embauche à des candidats compères noirs ou blancs. Ils ont remarqué que, malgré des prestations identiques, les sujets étaient moins amicaux, plus distants face aux candidats noirs. Le processus inverse a ensuite été testé ; les sujets de l'expérience doivent passer un entretien d'embauche, et les évaluateurs sont des compères, qui ont un comportement soit distant, soit amical. Les candidats moins bien traités réalisent une mauvaise performance, alors que ceux qui sont bien accueillis en font une très bonne.

- « Looking deathworthy » selon Eberhardt (2006) :

Les chercheurs présentent 158 photos de prévenus noirs ayant commis un meurtre soit sur un blanc (44), soit sur un noir (118). Des étudiants doivent évaluer la prototypicalité des visages (délit facies de black ou pas...). Les résultats sont frappants : lorsque la victime était noire, le visage des assassins n'a aucune incidence. Par contre, lorsque la victime est blanche, cette variable joue un rôle très important, 20% de condamnation à mort pour les criminels ayant une « tête moins africaine », et 60% de condamnation à mort pour ceux incarnant le stéréotype black !!! Les conditions des crimes étaient parfaitement identiques, mais l'apparence physique crée une différence de 40% dans la sentence appliquée...

- Modèle du contenu des stéréotypes selon Fiske (2002) :

Fiske dénote deux dimensions qui systématisent le contenu des stéréotypes envers un groupe. Premièrement le statut (haut ou bas) qui crée une vision de la compétence du groupe (haut statut = compétent, bas statut = incompetent), deuxièmement la relation entretenue (coopération ou compétition) qui détermine la sympathie que l'on a envers un groupe (coopération = sympathie, compétition = pas de sympathie). Il crée alors le tableau suivant :

	BAS STATUT	HAUT STATUT
COMPETITION	Compétence - Sympathie - <b>Méprisant, dégoût</b>	Compétence + Sympathie - <b>Envieux, jalousie</b>
COOPERATION	Compétence - Sympathie + <b>Paternaliste, pitié</b>	Compétence + Sympathie + <b>Admiratif, fierté</b>

Cela nous montre que les stéréotypes sont avant tout le résultat de rapports sociaux. Ainsi quand ces derniers changent, les stéréotypes changent aussi.

### *f) l'attribution*

On remarque une différence entre l'hétéro et homo attribution. En effet, l'acteur d'une situation perçoit son comportement comme répondant à la situation. Au contraire, un observateur va attribuer le comportement aux dispositions personnelles de l'acteur.

De manière similaire, les actions que l'on observe chez autrui seront qualifiées d'habituelles à cet individu, on imaginera donc que dans le futur il réagira de la même manière. L'acteur ne le verra pas de la même manière, et ne s'imaginera pas agir de la même manière dans chaque situation.

On peut expliquer cette différence, ce décalage grâce à plusieurs éléments :

- informationnel (Les acteurs disposent de plus d'informations quant à leurs motivations et aux variations de leur comportement en fonction des situations)
- Saillance de l'information (Pour l'observateur, le comportement est « plus visible » que la situation)
- Motivationnel (Ce qui est important pour l'acteur ne l'est pas forcément pour l'observateur)

Mais il faut se rendre compte que les inférences à partir de comportement d'autrui est très répandue, les attributions sont donc globales. On peut néanmoins appuyer le fait que les attributions sont souvent effectuées en terme de causes internes, et en oubliant le contexte et la situation. Cette erreur est très connue, elle s'appelle l'erreur fondamentale!

Ross dénote deux biais à l'origine de ce phénomène, premièrement un biais de correspondance entre le comportement et les dispositions, et un biais de sur-attribution.

Il réalise alors l'expérience suivante :

Par groupe de deux, les sujets doivent faire un jeu du type quiz (question réponse). Il y a en outre un observateur qui ne participe pas au jeu.

Suite au jeu, les trois sujets doivent évaluer la compétence culturelle du questionneur et du questionné. Les questionneurs s'auto-évaluent au même niveau que le questionné. Le questionné estime son questionneur beaucoup plus cultivé, et l'observateur encore plus ! Lorsque l'on est dominé ou extérieur à la situation, on estime que le dominant est beaucoup plus compétent que le dominé. On néglige deux aspects dans cette situation : premièrement la situation asymétrique entre les deux participants, et les conditions sociales ayant produit cette asymétrie. On fait donc une inférence de la personnalité à partir des rôles sociaux.

On ne dénote pas de différence entre les sexes, les âges, mais Moscovici remarque que cette pensée est propre à l'occident. En effet, la pensée libérale s'organise autour de l'individu, de ses valeurs, de ses actions (phénomène de à qui la faute?). La personnalisation n'est pas une erreur, mais est un trait principal de la vision occidentale du monde (qui ne s'articule pas autour de la religion, de la nature, etc.). L'attribution ne serait donc pas personnelle, individuelle, mais serait la conséquence d'une « vision du monde ».

- l'erreur ultime d'attribution :

Cette théorie porte sur les relations d'attribution intergroupes. L'hypothèse est que le comportement d'un groupe est souvent attribué aux stéréotypes concernant le groupe. (on peut se référer à l'expérience de Duncan entre les noirs et les blancs USA). Il remarque que lors d'un comportement conforme au stéréotype, on attribue cela à des

dispositions internes, alors que lors d'un comportement à contre courant du stéréotype, on attribue cela à la situation, et est pris comme une exception.

Une illustration de cette théorie est faite par Taylor et Jaggi en 1974. Elle se déroule en Inde, dans un bureau composé de 30 personnes Hindoues. Les chercheurs leur demande de s'imaginer des situations positives ou négatives, avec un personnage soit hindou soit musulman. On leur demande ensuite d'expliquer la situation.

Les résultats sont les suivants :

	<b>Hindous</b>	<b>Musulmans</b>
<b>Désirable</b>	Disposition	Situation
<b>Indésirable</b>	Situation	Disposition

Le groupe d'appartenance est mieux traité que le hors-groupe: ce qui est positif est attribué aux caractéristiques internes pour l'intra-groupe et à des contraintes situationnelles pour le hors-groupe.

Un autre exemple d'expérience est celui mené par Deaux et Emswiller (1974). le titre de l'expérience est « ce qui est attribué à la compétence pour un homme est attribué à la chance pour une femme ». On demande à des sujets de juger des hommes et des femmes qui ont dû reconnaître des outils et des appareils ménagers.

L'hypothèse des résultats est la suivante :

	<b>homme</b>	<b>Femme</b>
<b>Tâche masculine</b>	compétence	Chance
<b>Tâche féminine</b>	chance	compétence

Mais en réalité, on trouve cette situation :

	<b>homme</b>	<b>Femme</b>
<b>Tâche masculine</b>	compétence	Chance
<b>Tâche féminine</b>	<b>compétence</b>	compétence

Les hommes sont donc considérés comme plus compétents que les femmes, à cause du statut social des hommes qui est supérieur.

Un dernier exemple à été mené en 1994 par Morris et Peng à New-York. Ils ont analysé des articles de journaux (en anglais et en chinois), concernant les mêmes sujets (ici des meurtres).

Ils remarquent que les journalistes américains attribuent beaucoup plus les meurtres à des dispositions personnelles que les journalistes chinois. De plus, ce phénomène est beaucoup plus fort lorsque le tueur n'est pas américain. Au contraire, l'erreur de l'attribution n'est pas du tout présente dans la presse chinoise.

Cette preuve empirique montre que l'erreur ultime d'attribution est un phénomène caractéristique de la culture individualiste occidentale.