

# III - Les grands concepts de la psychologie sociale

**Hélène Romano**

**21 septembre 2010/S1**

# 1 - Définition

L'étude scientifique de la façon dont les gens se perçoivent, s'influencent et entrent en relation les uns avec les autres.

La psychologie sociale a été définie de plusieurs façons : comme l'étude de l'interaction sociale, ou du comportement de l'individu dans la société, ou encore de l'individu dans les situations sociales.

En mettant l'accent à la fois sur l'individu et sur la société, la psychologie sociale se trouve en contact direct et étroit avec la psychologie générale d'un côté, et de l'autre avec la sociologie et l'ethnologie (ou l'anthropologie culturelle).



## **La psychologie sociale s'intéresse à « l'homme de la rue, Monsieur Toutlemonde : sain**

d'esprit, ni trop intelligent, ni trop stupide, ni trop instruit, ni trop ignorant. Vous et moi, par

exemple, quand nous parlons du caractère d'un ami ou de la raison pour laquelle nous n'avons

pas été nommés à un poste que nous recherchions. »  
(Moscovici, 1986)

**La psychologie sociale est le domaine d'étude qui analyse la façon dont les comportements,**

**cognitions (pensées) et affects (émotions ou sentiments) de l'individu sont influencés par**

**le comportement et les caractéristiques des autres, ainsi que par les caractéristiques de la**

**situation dans laquelle l'individu est inséré.**

## Les caractéristiques de la psychologie sociale

C'est un domaine de recherche **interdisciplinaire** :  
à l'intersection de la psychologie et de la sociologie

- Une **science** : basée sur des recherches utilisant des **méthodes scientifiques**
  
- Une science **explicative** :
  - **Comprendre le comportement, l'expliquer, voire le prédire** ⇒ recherche fondamentale
  
  - **Agir sur le comportement pour résoudre certains problèmes sociaux** ⇒ recherche appliquée

## Les domaines de recherche en psychologie sociale

4 niveaux d'analyse :

- Intra-individuel (par exemple les attitudes)**
- Inter-individuel (par exemple le comportement agressif)**
- Intra-groupe (par exemple la prise de décision en groupe)**
- Inter-groupes (par exemple la discrimination )**

# Les grands thèmes en psychologie sociale

## **-Perceptions et cognitions sociales**

Formation d'impressions

Identité et rôles sociaux

Identité et appartenance à un groupe

Préjugés et stéréotypes

## **-Influence sociale**

Attitudes et croyances

Attitudes et comportements

Conformité

Influence des normes

## **-Relations sociales**

Influence du groupe

Agression et conflits

Altruisme

## **Différence avec la sociologie** : l'objet d'étude

- Psychologie sociale : les individus
- Sociologie : les groupes

Macrosociologie Grands groupes, sociétés

Microsociologie Groupes restreints et interactions entre eux

Psychologie sociale Individus et interactions avec les groupes

Psychologie : Individus

Biologie : Des cellules aux êtres vivants

Biochimie : Les molécules du vivant

Chimie : Des atomes aux molécules

**Différence avec la psychologie de la personnalité** : le type d'explication causale

- **Psychologie sociale** : emphase sur les similarités interindividuelles et les causes sociales des pensées et comportements des individus.
- **Psychologie de la personnalité** : emphase sur les différences interindividuelles et les causes internes/individuelles des pensées et comportements des individus.

## 2 - Repères historiques

Une courte histoire de la psychologie sociale

Les premiers thèmes

La montée du nazisme (1930-1950)

L'âge d'or (1950-1970)

L'intégration de l'approche cognitive (1970-1990)

Maintenant...

On ne sait pas exactement d'où, de qui et de quand est née la psychologie sociale.

Science qui vient de la philosophie, du darwinisme, de la psychologie expérimentale,

de la sociologie et de la psychologie criminelle.

On retrouve le terme de psychologie sociale à plusieurs moments :

- en 1864 avec Carlo Cattaneo
- En 1898 avec le sociologue Gabriel Tarde
- Puis en 1902 avec Paolo Orano
- En 1908 avec l'américain Ross et le britannique Mac Dougall

Les premières expériences de psychologie sociale datent toutes de la fin du 19<sup>ème</sup> siècle.

## Expérience de BINET & HENRY (1894) sur la suggestibilité

Ils présentent à des enfants d'âges différents une ligne étalon de 4 cm qu'ils doivent retrouver parmi plusieurs autres lignes. Quand l'enfant a répondu l'examineur lui dit :

« En êtes vous sûr ? N'est ce pas la ligne d'à coté ?

Ils observent que :

- les groupes sont davantage corrects que les individus isolés,
- que la suggestibilité diminue avec l'âge, et
- que les enfants ayant donnés initialement une bonne réponse sont moins influençables que les autres

□ **Facilitation sociale : La présence d'autrui en situation d'audience ou de co-action a**

un effet bénéfique tant sur les performances motrices que intellectuelles.

**Allport** : selon lui, le phénomène de facilitation sociale serait dû à deux facteurs :

- la vue des mouvements d'autrui accroîtrait nos mouvements (composante cognitive)
- il y aurait l'activation d'un phénomène de rivalité et de compétition en situation de co-action (composante motivationnelle)

## **Expérience de TRIPLETT (1898) : prémisse de la facilitation sociale: l'effet de co-action.**

Comment l'autre peut-il nous influencer sur nos performances motrices ?

Ex : un coureur cycliste, solitaire, qui doit faire une course aura des performances moindres que celles d'un autre coureur accompagné d'autres cyclistes.

□ l'idée du lièvre (celui qui est invisible mais qui nous pousse à améliorer nos performances.

Ex : Il demandait à des enfants d'enrouler le plus vite possible des moulinets de canne à pêche (VD). Parfois les enfants travaillaient seuls, parfois à deux. Les performances étaient supérieures dans le second cas.

**CCL : La présence d'autrui a donc une influence sur le comportement moteur des sujets et, dans ce cas précis, une influence bénéfique => la présence de co-acteurs améliore la performance motrice des sujets étudiés.**

Ce phénomène sera plus tard baptisé facilitation sociale et témoigne, selon bcp de psy.sociaux, de l'influence directe d'autrui sur un individu

## Observations de MEUMANN : l'effort musculaire (1904) Facilitation sociale et audience.

// Triplett : la présence de co-acteurs améliore la performance motrice des sujets étudiés.

A-t-on besoin que l'autre soit actif ? Est-ce qu'un spectateur passif n'entraînerait pas des effets similaires ? => **L'effet d'audience >< effet de co-action de Triplett où le sujet est accompagné de personnes réalisant la même tâche que lui.**

Exp : Il s'intéresse à l'effort musculaire et demande à ses étudiants de travailler à la limite de leurs possibilités physiques pour des tâches simples comme celle de soulever un poids à l'aide d'un doigt pendant un temps déterminé. VI : soit réalisation de la tâche seul ; soit avec une autre personne passive. Il remarque que la performance d'un étudiant, travaillant seul au départ, s'est améliorée depuis son arrivée dans la pièce (= audience, observation).

**□ CCL: il émet l'hypothèse que la présence d'un autrui passif, et non seulement plus d'un co-acteur, est suffisante pour améliorer des performances motrices.**

**Mais :** Les recherches ultérieures montrèrent également que la présence d'autrui a un effet délétère (les sujets commettent des erreurs) dans certaines conditions que les chercheurs de l'époque ne parvenaient pas à spécifier.

Ex : les sujets résolvent plus de probl.math/ logiques en situation d'audience/ co-action mais commettent également plus d'erreurs.

**=> Facilitation ou détérioration sociale ?**

Si la réponse dominante est correcte, il y aura effectivement facilitation sociale, alors que

si la réponse dominante est incorrecte, il y aura détérioration sociale.

**L'audience et la co-action facilitent la performance mais gênent l'acquisition.**

## Spécifique aux hommes ? Rivalité ? Expérience de CHEN : les fourmis (1937).

Il place des fourmis dans un bocal rempli de sable et mesure le temps qu'elles attendent avant de creuser dans le sable ainsi que la quantité de sable qu'elles déplacent.

VD : quand vont-elles commencer à creuser et quelle quantité vont-elles déplacer ?

VI : soit la fourmi est seule, soit à deux ou à trois.

Résultats : quand elles sont 2 ou 3, elles se mettent 6 fois plus vite au travail et déplacent par « individu » trois fois plus de sable.

CCL: La facilitation sociale est plus ou moins incorporé dans nos essences/gènes. Même chez les animaux, l'autre nous pousse à nous améliorer. On est sensible à cette influence.

Problème : peut-on parler de rivalité ?

## Résultats de Meumann répliqués par la suite... Bergum et Lehr (1963) ont conduit une expérience avec des recrues de la Garde Nationale américaine.

Leur tâche consistait à surveiller si une série de 20 lampes s'allument dans un ordre spécifique. Deux conditions (var indépendante):

- travail en solitaire
- travail sous l'oeil attentif d'un lieutenant ou d'un adjudant

(ce dernier n'était par toujours présent mais rendait 4 visites en deux heures).

## Résultats :

1. Les performances diminuent avec le temps (fatigue);
2. Les personnes surveillées ont des performances supérieures à celles qui ne le sont pas (taux d'exactitude de détection de 80% pour les personnes surveillées contre 40% pour les autres)

Par la suite, il est apparu que la présence d'autrui pouvait détériorer les performances dans certaines conditions (indéterminées).

*Exemple: participants en situation d'audience ou de coaction résolvent davantage de problèmes en mathématique mais commettent plus d'erreurs (Allport).*

## Dans certaines situations, la facilitation sociale détériore les performances

Explication de **ZAJONK** : solution pour le phénomène de facilitation (1967).

Il introduit deux type de réponses : dominantes et subordonnées.

Certaines réponses ont un taux d'apparition supérieur par rapport à d'autres (ex: fuir devant un serpent). Parallèlement, des recherches sur les lois de l'apprentissage (Spencer, 1956) montre les situations d'activation physiologique augmentent l'apparition des réponses dominantes (accroissement de l'activité corticosurrénale qui produit la sécrétion d'hydrocortisone). Il existe des réponses dominantes quand on est en activation physio. Ex : boire un café.

Zajonc fait l'hypothèse que l'audience et la coaction augmentent la motivation et l'activation physiologique.

Ex : Il part de la constatation que dans les tâches utilisées pour mettre en exergue l'effet positif ou négatif de la présence d'autrui, il existe une compétition de réponses (une réponse ne peut être donnée en même temps qu'un autre) et que certaines réponses dominantes ont plus de chances d'apparaître que d'autres (car il ya une hiérarchie de réponses possibles basée sur leur probabilité d'apparition). Ex : math.



**L'audience et la co-action augmente la motivation qui augmente la probabilité**

L'audience et la co-action augmente la motivation qui augmente la probabilité d'apparition de la réponse dominante

- Si la réponse dominante est correcte : facilitation sociale*
- Si la réponse dominante est incorrecte : détérioration sociale*

L'audience et la co-action ont un effet négatif en début d'apprentissage, et ultérieurement un effet positif lorsqu'il y a maîtrise des réponses exactes.

- CCL *L'audience et la co-action facilitent la performance mais gênent l'acquisition***

Zajonc teste son modèle : **Expérience des cafards** :

La réponse dominante des cafards face à la lumière est de s'en écarter. On place un cafard à l'extrémité A d'un tube droit où ils allument une lampe. Le cafard se dirige vers l'extrémité B où il trouve une chambre noire. On utilise ensuite un labyrinthe en croix où la chambre noire est située au bout de la branche transversale droite C. La réponse dominante de se diriger vers B est donc fautive dans ce cas-ci. Des couples de cafards sont plus rapides à trouver la bonne solution qu'un individu isolé dans le tube droit mais moins rapides dans le labyrinthe.

En plaçant des cafards spectateurs tout au long du parcours, Zajonc et al. Ont pu tester l'effet d'audience.

Variable dépendante : le temps nécessaire au cafard pour atteindre la chambre noire.

Il va manipuler trois variables:

- Soit une tâche simple versus complexe;
- Soit seul versus en couple pour faire la tâche (pour tester la coaction);
- Soit parois transparentes versus non transparentes (pour tester l'effet d'audience).

## Résultats :

- En couple (co-action)
  - Par rapport à la situation individuelle, en coaction, on observe une meilleure performance dans la tâche simple et une détérioration dans la tâche complexe.
- Lorsque le tube est transparent (audience)
  - Par rapport à la situation individuelle, en audience, on observe une meilleure performance dans la tâche simple et une détérioration dans la tâche complexe.
- En situation individuelle.
  - Meilleures performances dans la tâche complexe par rapport aux conditions d’audience et de co-action.

Zajonc veut donc montrer :

- Que la facilitation sociale est innée et non apprise
- Que c'est la simple présence d'autrui qui est responsable des effets. Autrui n'a sinon aucune spécificité. (c'est un simple accident de localisation à un moment donné)

## La facilitation sociale est-elle innée ? Expérience de HARLOW : rats isolés/ groupe (1932)

Il a montré que des rats élevés en isolement social ne manifestent pas de facilitation sociale lors de l'ingestion de nourriture en situation de co-action, et ce par rapport à une situation d'ingestion en solitaire et par rapport à des rats élevés avec des congénères.

VI : - rats élevés en isolation depuis la période de sevrage  
- rats élevés en groupe

VD : l'ingestion de nourriture chez ces rats.

=> Effet de facilitation chez les rats élevés en groupe

=> La facilitation s'apprend très vite, du moins en ce qui concerne la prise de nourriture.

D'autres recherches ont confirmé ces résultats avec d'autres animaux. Il est également apparu que la facilitation sociale semble reprendre le dessus au fur et à mesure du temps, c.à.d. avec l'occasion d'interactions multiples. Ex ; survivre= avoir une meilleure performance.

On apprend la strat.de facilitation sociale. Cottrell va se baser sur les recherches de Harlow...

## Explication de COTTRELL : la facilitation est un phénomène appris, non innée. (1972)

Il se base sur les recherches de Harlow. Selon lui la présence d'autrui est initialement neutre mais elle perdrait graduellement sa neutralité en raison de l'expérience que le sujet acquiert au fil d'interactions avec diverses personnes dans des situations variées.

**CCL: □ la présence d'un autre congénère ne serait donc pas neutre ...**

Ce ne serait pas la présence comme telle qui serait responsable de la facilitation sociale, mais

les anticipations d'événements positifs et négatifs (récompenses, punitions,...) dont elle serait le symbole. La présence des autres deviendrait alors suffisante pour élever le niveau de motivation.

Ex : un raton élevé en isolement mis dans une mangeoire avec des congénères ne se précipitera pas sur la nourriture dans un premier temps. Mais il apprendra vite à le faire car sinon il ne lui restera rien.

=>Autrui n'est jamais neutre à nos yeux, il est toujours porteur d'une signification.

C'est justement cette absence de neutralité qui entrainerait l'augmentation de la compétition et donc la motivation sociale.

**CCL: la co-action ou l'effet d'audience induirait un certain degré de rivalité et de compétition.**

## La montée du nazisme (1930-1950)

Immigration de chercheurs européens en  
amérique

Expliquer les actes attribués au régime nazi

Thèmes abordés

Conformisme

Préjugés

Propagande et persuasion

Identité sociale

Contrôle social

## **L'âge d'or de la psychologie sociale (1950-1970)**

Guerre Us/Vietnam (1956-1975)

Établissement des bases théoriques et paradigmatiques  
du domaine de recherche

## **L'intégration de l'approche cognitive (1970-1990)**

## Maintenant...

### Thèmes sociaux actuels

PBéthniques

Propagande de guerre

Effet des médias sur l'opinion

Manifestations

Changements de comportement et de styles de vie

- pro-environnement

- pro-santé

- discrimination

Mondialisation

Internet

Etc.

# 3 - L'influence sociale

**Conformisme** : Changement de comportement dans le sens du comportement d'un groupe (majoritaire) ; mise en adéquation de son comportement avec les normes sociales en vigueur.

## **Influence informationnelle**

Forme d'influence basée sur la prise en compte des réponses des autres à titre informatif.

L'objectif de l'individu est de donner une réponse exacte. Il est influencé par les autres suite à un conflit cognitif.

## *L'expérience de Asch*

Groupe composé de 7-9 compères + 1 sujet « naïf »

- Tâche (réponse évidente) :
- Réponses des personnes à tour de rôle, à haute voix
- Sujet naïf en avant-dernière position
- 18 essais ; dans 12, les compères donnent une mauvaise réponse de manière unanime
- groupe contrôle : les participants donnent leurs réponses en privé

**Dans la situation expérimentale, les participants se rallient à la mauvaise réponse donnée par les compères dans 33% des cas.**

## ***Comment expliquer le conformisme ?***

- A. L'unanimité plaide en faveur de l'exactitude
- B. Crainte de la désapprobation sociale

Influence **informationnelle**

Influence **normative**

## ***Les facteurs qui influencent le conformisme***

### **Caractéristiques de la tâche**

o difficulté de la tâche

o ambiguïté de la tâche

### **Caractéristiques de la personne (cible d'influence)**

o caractéristiques personnelles : confiance en soi

o caractéristiques sociales : culture, sexe

### **Caractéristiques du groupe (source d'influence)**

o taille du groupe

o unanimité du groupe

### **Relations entre la personne et le groupe**

o attrait du groupe

o statut de l'individu au sein du groupe

o interdépendance des individus au sein du groupe

## **Influence normative**

Forme d'influence basée sur le respect des normes établies par le groupe.

L'objectif de l'individu est d'être accepté par le groupe, d'être jugé positivement par les autres membres du groupe, ou, tout du moins, d'éviter la désapprobation sociale.

Il est influencé par les autres suite à un conflit motivationnel.

## **Innovation**

Forme d'influence sociale ayant pour source une minorité qui s'efforce soit de créer des idées ou comportements nouveaux, soit de modifier des idées ou comportements traditionnels.  
(Conformisme = influence majoritaire)

## **Consistance, consistance interne, consistance sociale**

Cohérence : l'individu ou le groupe conserve une même position, ne se contredit pas, est guidé par une logique. Cette consistance doit se situer à la fois sur un plan intra-individuel (consistance interne) et inter-individuel (consistance sociale).

## *L'expérience de Moscovici, Lage et Naffrechoux (1969)*

### Phase 1

- tâche : juger la couleur et l'intensité lumineuse de 6 diapositives bleues
- groupes expérimentaux composés de 4 sujets naïfs et 2 compères
- réponses des personnes à tour de rôle, à haute voix
- compères répondent en position 1 et 2 ou 1 et 4
- les compères donnent systématiquement une mauvaise réponse pour la couleur : vert au lieu
- groupes contrôle composés de 6 sujets naïfs ; réponses données par écrit

**Dans la situation expérimentale, les participants se rallient à la mauvaise réponse donnée par les compères dans 8,25% des cas (contre 0,25% dans les groupes contrôle).**

## Phase 2 :

- mêmes participants que lors de la première phase
- tâche : juger la couleur de pastilles plus ou moins bleues ou plus ou moins vertes

Dans la situation expérimentale, le seuil de détection du vert était plus faible que dans le groupe contrôle

Condition nécessaire pour qu'il y ait influence minoritaire : un comportement **consistant = développer une position** cohérente, ne pas se contredire

o sur le plan intra-individuel : consistance **interne**

o sur la plan inter-individuel : consistance

## ***Comment expliquer l'influence minoritaire ?***

Consistance **interne** (intra-individuelle) : un individu intimement convaincu par ce qu'il dit

Consistance **sociale** (inter-individuelle): une position valide

## ***Influence minoritaire et influence majoritaire***

### **Influence majoritaire (conformisme)**

- influence de façade au niveau du comportement
- une stratégie pour éviter sanctions et conflits
- un changement temporaire

#### ➤ ***Suivisme***

### **Influence minoritaire (innovation)**

- influence profonde au niveau des convictions
- un changement inconscient
- un changement durable

#### ➤ ***Conversion***

## **Suivisme**

Influence « de façade » au niveau du comportement de l'individu : celui-ci suit les autres, dans le cadre d'une stratégie visant à éviter les conflits ou les sanctions éventuelles

liées à la déviance. Cette forme d'influence disparaît dès que la source d'influence disparaît.

## **Conversion**

Influence « profonde », se situant au niveau des convictions de l'individu : celui-ci est influencé dans ses idées de manière inconsciente et durable.

## **Obéissance, soumission à l'autorité**

Changement de comportement afin de se soumettre à l'ordre provenant d'une autorité légitime - ou perçue comme légitime.

- Rapport hiérarchique source-cible d'influence
- Pression explicite (ordre direct)

## **Etat d'agent**

Etat psychologique de perte du sentiment d'autonomie : l'individu se considère comme l'instrument de la volonté d'autrui, et non responsable de ses actes.

## *L'expérience de Milgram*

La recherche est présentée comme une étude sur l'efficacité de la punition en matière d'apprentissage

- Le sujet naïf joue le rôle de enseignant, un compère celui de l'élève
- Tâche : l'enseignant doit faire apprendre à l'élève une liste de 30 associations (ex : ciel – bleu) ; à chaque erreur de l'élève, il doit lui administrer un choc électrique d'intensité croissante (30 à 450 v)
- Le compère se trompe suivant une séquence préétablie
- Lorsque le sujet hésite ou refuse de punir, l'expérimentateur lui demande, de façon de plus en plus insistante, de continuer (à 3 reprises maximum)

*Groupe contrôle* : les sujets choisissent l'intensité de la punition

**Dans la situation expérimentales, 65% des sujets ont infligé des chocs électriques jusqu'au bout (450 v) - alors que ceux du groupe contrôle n'ont donné que des chocs de très faible intensité**

## *Comment expliquer la soumission à l'autorité ?*

- **L'état d'agent (Milgram)** : l'individu ne se sent pas responsable de ses actes (il ne fait qu'obéir aux ordres)
- **L'intériorisation d'une norme de soumission** : le comportement de soumission est socialement appris
- **L'engagement (Kiesler)** : le choix d'un comportement nous incite à répéter ce comportement

## ***Les facteurs susceptibles d'atténuer la soumission à l'autorité***

- La proximité de la victime**

  - o Contact physique : 30% d'obéissance totale

  - o Proximité (dans la même salle) : 40% d'obéissance

- Un prestige institutionnel plus faible (bureaux délabrés)**

:

48% d'obéissance

- Autorité non (perçue comme) légitime**, par exemple

ordres provenant d'un compère : 0%

- Autorité remise en question par un autre expérimentateur**

(0%) ou un compère (10%)

- Eloignement de l'autorité** : 21% d'obéissance

## *Comment réduire la dissonance cognitive ?*

**Stratégies de rationalisation** : réduire la dissonance tout

en conservant attitudes et comportements

o ajouter des éléments consonants

o minimiser l'importance des éléments dissonants

**Modification d'un des éléments dissonants** :

o changer de comportement

o changer d'attitude

⇒ **L'élément le moins résistant au changement est l'attitude.**

## **Soumission forcée et changement d'attitude**

### ***L'expérience de Festinger et Carlsmith***

*Objectif : provoquer un changement d'attitude en provoquant un changement de comportement impossible à justifier par un élément externe*

- les participants doivent réaliser des tâches ennuyeuses
- les participants doivent présenter ces tâches au participant suivant en insistant sur leur aspect intéressant
- selon les conditions expérimentales, ils sont payés soit 20 dollars, soit 1 dollars pour donner cette information
- on interroge les participants sur l'intérêt réel qu'ils ont accordé à la tâche

**Les sujets peu payés ont jugé l'activité plus intéressante que les sujets bien payés**

## Dissonance cognitive

Présence simultanée d'éléments contradictoires dans la pensée de l'individu.

Un cas typique de dissonance est précisément celui qui résulte d'un désaccord entre nos attitudes et nos comportements.

## *La théorie de la dissonance cognitive*

**dissonance cognitive** = présence d'éléments  
contradictaires dans la pensée  
(attitudes  $\neq$  comportements)



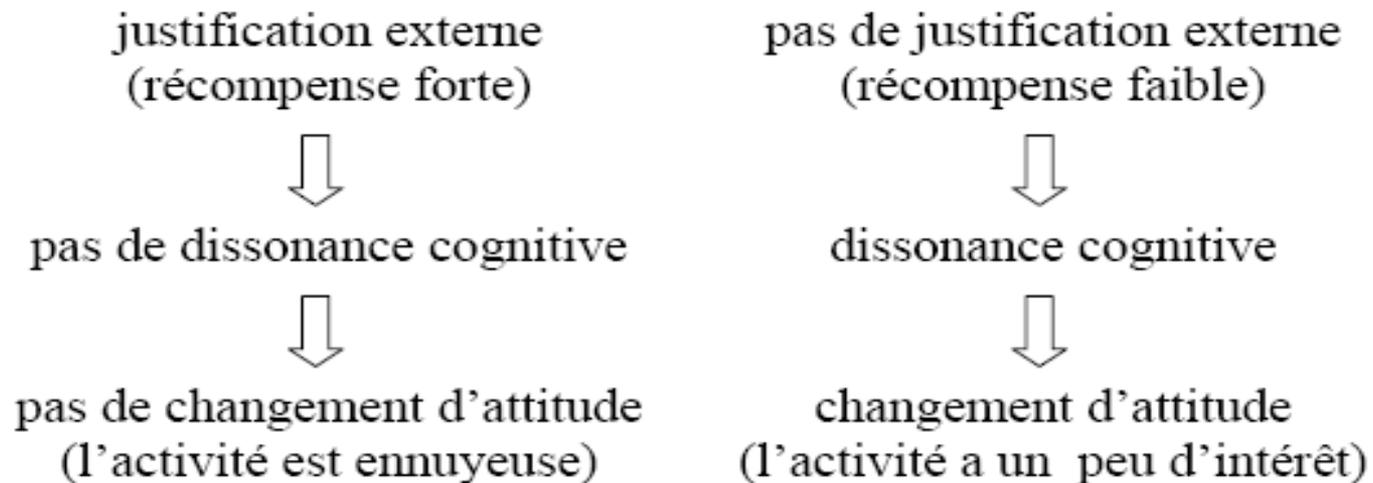
état de malaise, de tension



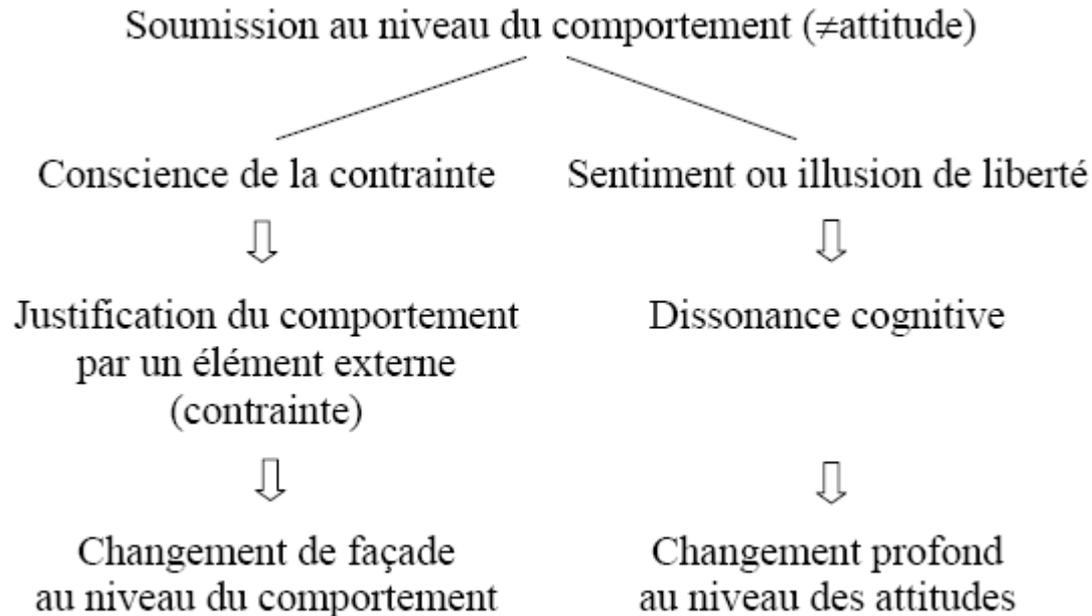
mise en place de stratégies permettant de réduire la  
dissonance

Application à l'expérience de Festinger et Carlsmith :

Comportement contraire aux convictions  
(dire d'une activité ennuyeuse qu'elle est plaisante)



## Soumission forcée et soumission à l'autorité



Pour changer les attitudes, il faut imposer des comportements contraires aux attitudes tout en préservant une illusion de liberté

# 4 - Perception et cognition sociale

## **Attribution causale**

Inférence par laquelle nous expliquons les événements du monde social qui nous entoure (et plus particulièrement les comportements, que ce soit les siens ou ceux d'autrui).

## **Attribution interne**

Explication du comportement d'une personne par des facteurs liés à la personne elle-même, c'est à dire essentiellement ses intentions, mais aussi sa motivation (-> effort) et ses capacités

## **Attribution externe**

Explication du comportement d'une personne par des facteurs extérieurs à la personne, tels que notamment les contraintes liées à la situation, la difficulté de la tâche et le hasard.

## **Erreur fondamentale d'attribution**

Tendance à surestimer l'importance des facteurs internes au détriment des facteurs externes lorsqu'il explique le comportement d'autrui.

## **Hypothèse du monde juste**

Tendance à croire que chacun « n'a que ce qu'il mérite ».

## **Norme d'internalité**

Norme sociale qui consiste à valoriser les explications par des facteurs internes.

## **Biais (ou divergence) acteur-observateur**

Divergence dans le type d'attributions causales selon qu'on explique son propre comportement (acteur) ou celui des autres (observateur) : tendance à attribuer nos propres comportements à des facteurs externes et le comportement des autres à des facteurs internes.

## **Biais d'autocomplaisance**

Tendance à attribuer son succès à des causes internes et son échec à des causes externes.

## **Effet de primauté**

Impact plus marqué des premières informations reçues comparativement aux suivantes sur la formation des impressions.

## **Effet de centralité**

Impact particulièrement important de certaines informations concernant les caractéristiques d'autrui sur la formation des impressions. Ces caractéristiques sont de ce fait appelés traits centraux.

## **Théories implicites de la personnalité**

Conceptions ou croyances quant aux relations qui existent entre différents traits de personnalité : certains traits vont habituellement ensemble, alors que d'autres, semblent s'exclure ; d'autres, enfin, n'entretiennent aucune relation les uns avec les autres.

## **Catégorisation, catégorisation sociale**

Regroupement des objets qui « vont ensemble », c'est-à-dire qui partagent un certain nombre de caractéristiques (sans les posséder forcément toutes).

Lorsque ce regroupement concerne des objets sociaux (les individus), on parle de catégorisation sociale.

## **Stéréotype**

Croyances socialement partagées concernant les caractéristiques communes d'un groupe social.

## **Préjugé**

Attitude généralement négative à l'égard d'un individu sur la simple base de son appartenance à un groupe social donné.

## **Discrimination**

Comportements généralement négatif à l'égard d'un individu sur la simple base de son appartenance à un groupe social donné.

## **Effet Pygmalion**

Mise en conformité des comportements d'une personne avec les attentes à son égard.

## **Jeu à but supra-ordonné**

Jeu qui consiste à réaliser un projet commun, qui nécessite la collaboration entre différents groupes

## **Biais pro-endogroupe**

Favoriser son groupe d'appartenance (endogroupe) au détriment d'autres groupes (exogroupes).

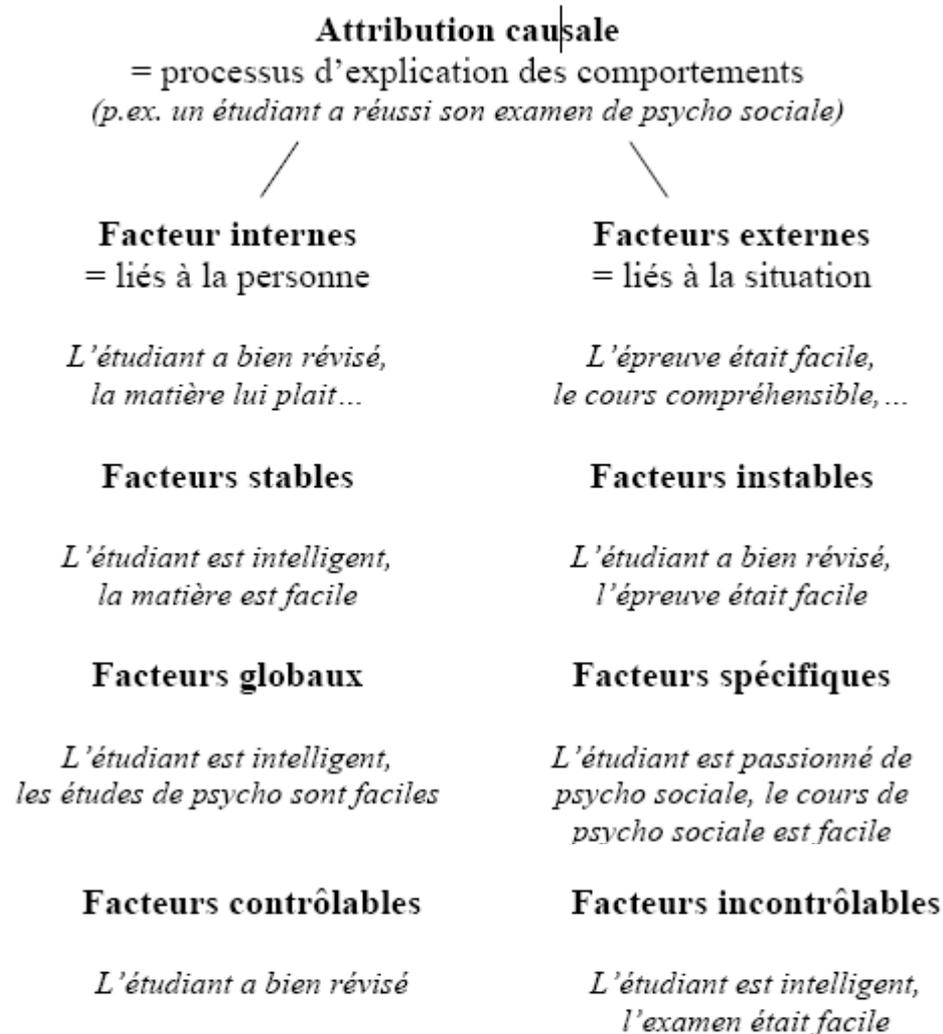
## **Identité sociale**

Aspects de l'identité d'un individu directement liés à son sentiment d'appartenance à différentes catégories sociales.

## **Groupe minimal**

Groupe constitué selon un critère insignifiant ou aléatoire

# Perception et cognition sociale



## *Le modèle de la co-variation (Kelley)*

L'individu s'appuie sur trois sources d'informations pour expliquer le comportement (*un étudiant a une bonne note en psychologie sociale*) :

**Consensus : Comportement d'autres personnes** dans la même situation

*Notes des autres étudiants*

**Consistance : Comportement de la personne** dans la même situation à d'autres moments

*Notes habituelles de l'étudiant en psycho sociale*

**Différenciation : Comportement de la personne** dans d'autres situations

*Notes de l'étudiant dans les autres matières*



<b>Consensus élevé</b> <i>Les autres ont aussi des bonnes notes</i>	<b>Consensus faible</b> <i>Les notes des autres sont variables</i>	<b>Consensus élevé</b> <i>Les autres ont aussi des bonnes notes</i>	<b>Consensus faible</b> <i>Les notes des autres sont variables</i>
<b>Diff. élevée</b> <i>Il n'est pas bon partout</i>	<b>Diff. faible</b> <i>Il a des bonnes notes partout</i>	<b>Diff. élevée</b> <i>Il n'est pas bon partout</i>	<b>Diff. élevée</b> <i>Il n'est pas bon partout</i>
<b>Consistance élevée</b> <i>Il est toujours bon en psychologie sociale</i> ↓	<b>Consistance élevée</b> <i>Il est toujours bon en psychologie sociale</i> ↓	<b>Consistance faible</b> <i>D'habitude, il est moins bon</i> ↓	<b>Consistance élevée</b> <i>Il est toujours bon en psychologie sociale</i> ↓
<u>Attribution externe</u> (spécifique, stable) <i>La psycho sociale est facile</i>	<u>Attribution interne</u> (globale, stable) <i>L'étudiant est intelligent et / ou travailleur</i>	<u>Attribution externe</u> (spécifique, instable) <i>L'examen de sociale était facile</i>	<u>Attribution interne</u> (spécifique, stable) <i>L'étudiant est passionné de psycho sociale</i>

## *Les biais attributionnels*

### **Erreur fondamentale d'attribution : Privilégier les causes**

internes dans l'explication du comportement d'autrui

Explications :

- Besoin de contrôle
- Besoin de justice sociale
- Besoin de compréhension
- Norme d'internalité

## **Biais acteur-observateur : Privilégier les causes internes**

dans l'explication du comportement d'autrui et les causes

externes dans l'explication de son propre comportement

Explications :

- Des objectifs différents
- Un niveau d'informations différent
- Une divergence de perspective

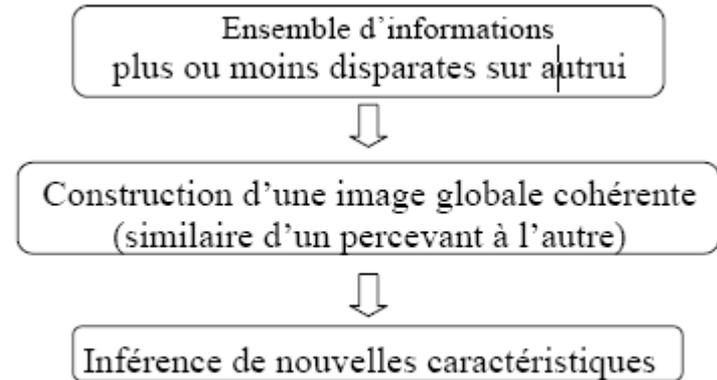
**Biais d'auto-complaisance** : Expliquer sa réussite par des facteurs internes, son échec par des facteurs externes

Explication :

- Besoin de valorisation de soi

# La formation des impressions

## Les travaux de Asch



## Dispositif expérimental

- les participants reçoivent une liste de traits de personnalité
- ils doivent imaginer que ces traits appartiennent tous à une même personne
- ils doivent juger cette personne sur d'autres dimensions de personnalité

Une même liste aboutit à des jugements semblables pour tous les participants

## *Comment l'individu construit une image globale cohérente ?*

Hypothèse **gestaltiste** : « **Le tout n'est pas réductible à la somme des éléments.** »

### □ **effet de primauté** :

L'impression générale est plus influencée par les premières informations reçues que par les suivantes

Liste A :

Intelligent, travailleur,  
impulsif, critique,  
obstiné, envieux

Liste B :

Envieux, obstiné,  
critique, impulsif,  
travailleur, intelligent

La liste A aboutit à des jugements plus positifs, alors qu'elle contient exactement les mêmes informations que la liste B.

## effet de centralité

Certaines informations sont plus importantes que d'autres (= traits centraux)

Liste A : Intelligent, adroit, travailleur, chaleureux, déterminé, pratique, prudent

Liste B : Intelligent, adroit, travailleur, froid, déterminé, pratique, Prudent

Les jugements sont radicalement différents, alors que les deux listes ne diffèrent que sur un seul élément.

## *Les théories implicites de la personnalité*

### **Théories implicites de la personnalité =**

Croyances quant aux relations qui existent entre différents traits de personnalité permettent de prédire les caractéristiques d'une cible à partir de quelques informations connues

# Les conflits intergroupes : préjugés et discrimination

## **Stéréotypes**

= **Croyances** concernant les caractéristiques partagées  
par les membres d'un groupe social



## **Préjugés**

= **Attitudes**, généralement négatives  
à l'égard des membres d'un groupe social  
sur la simple base de leur appartenance à ce groupe



## **Discrimination**

= **Comportements**, généralement négatifs,  
à l'égard des membres d'un groupe social  
sur la simple base de leur appartenance à ce groupe

## Discrimination

**négative**

Défavoriser  
(dévaloriser, désavantager)  
un individu en raison de son  
appartenance à un groupe

**positive**

Traitement de faveur  
(survaloriser, privilégier)  
à l'égard d'un individu sur  
la base de son appartenance  
à un groupe

## *La compétition comme base des conflits intergroupes : la théorie du conflit réel (Sherif)*

### **Compétition**

= intérêts réciproques  
incompatibles



Relations conflictuelles  
**Discrimination**

### **Coopération**

= interdépendance des  
intérêts



Relations amicales

## ***Des conflits en dehors de toute compétition : la théorie de l'identité sociale (Tajfel)***

Notre identité se définit en partie à travers nos appartenances à divers groupes sociaux.

**Le biais pro-endogroupe permet :**

- de définir son identité (sociale) en se différenciant d'autrui (traiter différemment son groupe par rapport à un autre groupe)
- de construire et préserver une identité sociale positive (valoriser son groupe pour se valoriser soi-même en tant que membre de ce groupe)

## Les expériences sur le groupe minimal

Répartition des participants en « groupes minimaux »

amateurs de Klee

amateurs de Kandinsky

↪ Attributions de récompenses respectives à deux autres sujets dont on ne connaît que l'appartenance catégorielle à partir de matrices du style suivant :

Sujet A (Klee)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Sujet B (Kandinsky)	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1

Sujet A (Klee)	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Sujet B (Kandinsky)	1	3	5	7	9	11	13	15	17	19	21	23	25

### Résultats :

- Les sujets avantagent le membre de l'endogroupe
- Ils privilégient la différence au détriment du gain absolu
- Ils ne choisissent pas des solutions extrêmes

## *Stéréotypes et perception sociale*

**Stéréotype = Croyance socialement partagée concernant les**  
caractéristiques communes attribuées à un groupe social

*Exemples : « Les français font bien la cuisine »*

« Les italiens sont de bons amants »

« Les femmes sont bavardes. »

Le stéréotype est une **croyance qui ne correspond pas** forcément à la réalité

- Le stéréotype est **socialement partagé**
- Le stéréotype renvoie à **la perception d'un groupe**

## **Le rôle des stéréotypes dans la perception sociale**

□ Les stéréotypes influencent la manière dont nous traitons

les informations sociales. Ils orientent :

o l'attention

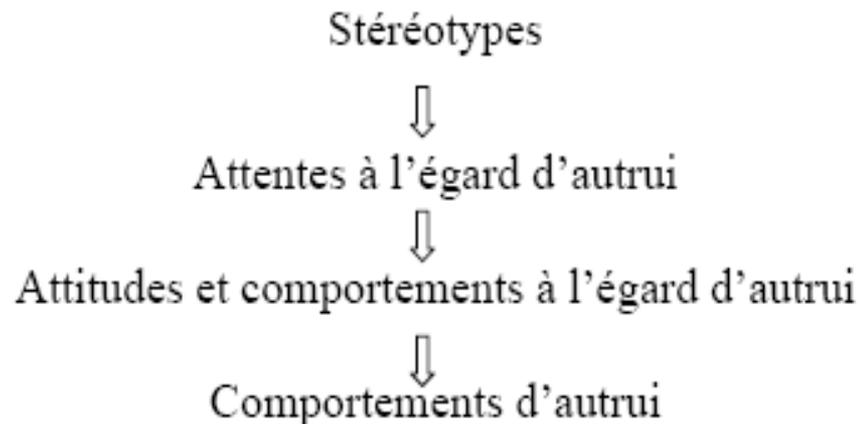
« Nous voyons ce que nous voulons voir. »

o l'interprétation « Nous comprenons ce que nous voulons comprendre. »

o la mémorisation « Nous retenons ce que nous savons déjà. »

Les stéréotypes nous amènent à « percevoir » des informations que nous n'avons pas réellement reçues.

Les stéréotypes nous amènent à provoquer des informations concordantes



**= Effet Pygmalion**

# Conclusion et synthèse

## Deux axiomes fondamentaux

- 1) La construction de la réalité : Les individus construisent (socialement) leur propre réalité.
- 2) L'ampleur de l'influence sociale : L'influence sociale se manifeste dans tous les aspects de la vie sociale.

## Trois principes motivationnels

- 1) La maîtrise : Les individus cherchent à maîtriser leur vie et leur univers
- 2) Le contact : Les individus recherchent le contact social
- 3) L'appartenance : Les individus accordent de l'importance à « moi et le mien »

## Trois principes de processus

- 1) Le conservatisme : Les visions établies prennent du temps à changer
- 2) L'accessibilité : L'information accessible a le plus d'impact
- 3) Superficialité vs profondeur : Les individus peuvent traiter l'information de façon superficielle ou en profondeur

# la construction du concept de Soi en psychologie sociale

Exercice :

Écrire 4 caractéristiques vous décrivant....

Qu'est-ce me défini? Que sais-je sur moi?

- mon histoire?
- mes valeurs?
- mes accomplissements?
- mes ambitions?
- mes rêves?
- mes opinions?
- mes souvenirs?

## **Qu'est-ce que l'identité?**

Construction vs découverte

- notion de représentation cognitive
- différenciation et socialisation
- point de vue existentiel

## **Qualités d'une identité efficace :**

continuité

stabilité

valeur explicative

cohérence

## **Pourquoi?**

Estime de soi, utilité sociale,...

Hélène Romano - UPMC -  
2010/2011