



Corrigés

Exercices

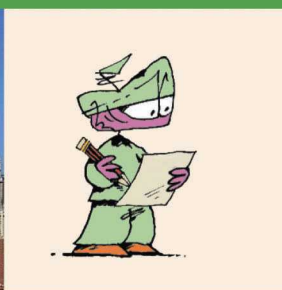
Cours

250 Schémas

300 Photos

Sites web

PSYCHOLOGIE SOCIALE



Sous la direction de
Sylvain Delouvée
et **Pascal Wagner-Egger**

3^e édition

DUNOD



Liste des auteurs

Ouvrage rédigé par :

- Sylvain DELOUVÉE : Maître de conférences en psychologie sociale à l'Université de Rennes.
- Pascal WAGNER-EGGER : Lecteur en psychologie sociale à l'Université de Fribourg (Suisse).

Avec la participation pour le dernier chapitre de :

- Laurent AUZOULT-CHAGNAULT : Professeur de psychologie sociale à l'Université de Bourgogne.
- Mathilde BARBIER : Docteur en psychologie sociale.
- David BOURGUIGNON : Professeur de psychologie sociale et du travail à l'Université de Lorraine à Metz.
- Colomba CODACCIONI : Docteur en psychologie sociale, coach.
- Béatrice DEGRAEVE : Enseignant-chercheur en neuropsychologie à l'Université Catholique de Lille.
- Sébastien GOUDEAU : Maître de conférences en psychologie sociale à l'Université de Poitiers.
- Marie-Axelle GRANIÉ : Directrice de recherche en psychologie sociale du développement à l'Université Gustave Eiffel à Bron.
- Ginette HERMAN : Professeur émérite de psychologie sociale et du travail à l'Université catholique de Louvain (Belgique).
- David LEISER : Professeur de psychologie, Université Ben-Gourion du Néguev, Beer-Sheva (Israël).
- Oscar NAVARRO CARRASCAL : Professeur de psychologie sociale à l'Université de Nîmes.
- Armelle NUGIER : Maître de conférences en psychologie sociale à l'Université de Clermont-Ferrand.
- Daniel PRIOLO : Maître de conférences en psychologie sociale à l'Université Paul Valéry-Montpellier.
- Jocelyn RAUDE : Enseignant-chercheur au Département des Sciences Humaines et Sociales de l'École des Hautes Études en Santé Publique (Rennes).
- Odile ROHMER : Professeur de psychologie sociale à l'Université de Strasbourg.
- Sélène TRAUTMANN : Doctorante en psychologie sociale à l'Université de Strasbourg.
- Karine WEISS : Professeur de psychologie sociale et environnementale à l'Université de Nîmes.

聖

觀自

菩薩

波羅

遙

弟子

菩提

僧

佛光山修持中

Table des matières

Introduction – La preuve sociale

1 - LES OBJETS ET ENJEUX DE LA PSYCHOLOGIE SOCIALE

I. Introduction. La preuve sociale	3
1. Quelques éléments de périodisation.....	3
2. La psychologie des foules	4
II. Une discipline introuvable?	6
1. Définition(s) : quels enjeux?	6
2. Quelques caractéristiques	9
III. Appréhender le monde	11
1. Le regard psychosocial	11
2. Les niveaux d'analyse	12

2 - LES MÉTHODES DE LA PSYCHOLOGIE SOCIALE

I. La méthode scientifique	18
II. Les méthodes de recueil de données	19
III. Les méthodes d'analyse de données	23
1. Le test d'inférence statistique.....	26
2. Les « nouvelles statistiques ».....	26
IV. La crise de reproductibilité en sciences	28
1. La crise de répliquabilité en psychologie sociale.....	28
2. Les raisons de la crise	30
3. Les remèdes à la crise	31

3 - LE GROUPE ET LES DÉCISIONS COLLECTIVES

I. Introduction	36
1. Pourquoi étudier le groupe?	36
2. L'étude des groupes en psychologie	38
II. Qu'est-ce qu'un groupe?	39
1. Quelques distinctions classiques	39
2. Approches psychosociales du groupe	42
III. Structure et interactions	46
1. Structure et réseaux de communication	46
2. Style de commandement et climat social	48
3. La cohésion sociale	49
IV. La prise de décision collective	50
1. La pensée de groupe	50
2. La prise de risque: la polarisation	51
3. Le groupe comme vecteur de changement	52

4 - L'INFLUENCE SOCIALE

I. La normalisation	59
1. La formation des normes dans les groupes	59
2. Les travaux de Sherif (1936)	60
3. Explications de la normalisation	62
II. Le conformisme	64
1. L'influence majoritaire	64
2. Les travaux de Asch (1951, 1956)	64
3. Explications du conformisme	66
III. L'obéissance	68
1. La soumission à l'autorité	68
2. Les travaux de Milgram (1963, 1974)	68
3. Explications de l'obéissance	71
IV. L'influence minoritaire	73
1. Du modèle fonctionnaliste au modèle génétique	73
2. Le paradigme « bleu-vert »	73
V. Conclusion	75

5 - LES ATTITUDES ET LA PERSUASION

I. Attitude et prédiction du comportement	80
1. Définitions	80
2. Mesures de l'attitude	82
3. Lien attitude-comportement	84
II. Persuasion et changement	87
1. Schéma de communication	87
2. La communication persuasive	88
3. Approche cognitive du changement	90

III. Engagement et dissonance	92
1. La théorie de l'engagement (Kiesler, 1971)	92
2. Les facteurs d'engagement	93
3. Techniques d'engagement	94
4. La dissonance cognitive (Festinger, 1957)	97

6 - LA COGNITION SOCIALE

I. La perception sociale	104
1. La formation d'impressions: Asch (1946)	104
2. Les théories implicites de personnalité: Bruner et Tagiuri (1954)	104
II. L'attribution causale	105
1. De la théorie de l'équilibre à l'attribution causale (Heider, 1946, 1958)	105
2. Le modèle des « inférences correspondantes » de Jones et Davis (1965)	107
3. Le modèle de la covariation de Kelley (1967, 1972)	108
4. L'erreur fondamentale d'attribution	110
III. Heuristiques et biais	111
1. Les Systèmes 1 et 2	111
2. Quelques biais cognitifs	113
3. Le biais de confirmation d'hypothèses	115
IV. Le Soi	117
1. Le concept de soi	117
2. L'estime de soi	119
3. La présentation de soi	121
4. L'erreur fondamentale d'attribution	122
V. Cognition et émotions	123

7 - LES STÉRÉOTYPES, LES PRÉJUGÉS ET LA DISCRIMINATION

I. La catégorisation sociale	128
1. De la catégorisation à la catégorisation sociale	128
2. Illustrations des effets de catégorisation	130
II. Stéréotypes, préjugés et discrimination	133
1. Définitions et mesures	133
2. Origines des stéréotypes et des préjugés	138
3. Comment lutter contre les stéréotypes, les préjugés et la discrimination	144

8 - LES CROYANCES COLLECTIVES ET LA PENSÉE SOCIALE

I. La pensée sociale	153
1. Une forme spécifique de connaissance	153
2. Architecture de la pensée sociale	154

II. Les rumeurs	155
1. Une tentative de définition	155
2. La transmission des rumeurs	156
3. Le modèle de Rouquette	158
III. La mémoire collective	158
1. De quelle mémoire parlons-nous?	158
2. Bartlett et la reproduction sérielle	159
3. Halbwachs et les cadres sociaux de la mémoire	160
IV. La notion de nexus	162
1. Des objets à forte valence affective	162
2. Illustration et caractéristiques	163
V. Deux formes de croyances collectives	164
1. Les fake news	164
2. Les théories du complot	166
VI. Les croyances collectives en temps de pandémie	168

9 - LES REPRÉSENTATIONS SOCIALES

I. Savoir profane et pensée magique	175
1. Comment penser les maladies?	175
2. Les croyances magiques de la contagion	176
II. Les représentations sociales	177
1. Un peu d'histoire	177
2. Un même concept et différentes approches	181
3. Méthodes d'étude	183
III. Science et sens commun	185

10 - LES RELATIONS INTERPERSONNELLES

I. Relations sociales et relations interpersonnelles	193
1. Des relations interpersonnelles aux relations intimes	193
2. Les théories des relations interpersonnelles	194
3. Les relations d'amitié ou amoureuses	197
II. Les déterminants de l'attraction interpersonnelle	199
1. La proximité et la familiarité	199
2. La similarité	200
3. L'apparence physique	201
4. La réciprocité	203
III. Comportements à l'égard d'autrui	204
1. Aggression	204
2. Aide et altruisme	207

11 - LES DOMAINES D'APPLICATION

I. Hommes et femmes au volant...	216
1. Les hommes surreprésentés dans l'accidentalité routière.....	216
2. Quelle perception sociale de l'homme et la femme au volant?.....	217
3. Quel impact sur la conduite?.....	218
4. Quel impact sur l'accès au permis?.....	218
II. Évaluation du changement climatique et stratégies d'adaptation aux effets de celui-ci: le cas des risques côtiers	219
1. Représentations sociales du changement climatique.....	220
2. Stratégies de faire face aux risques côtiers.....	222
III. L'influence des normes d'intégration sur les phénomènes de résilience sociale	225
IV. Quand la perméabilité du monde professionnel conduit à l'emploi	229
V. Comprendre les difficultés scolaires des enfants dyslexiques. Et si le trouble n'expliquait pas tout?	232
VI. Vers une diminution des pesticides?	234
VII. Illustration du processus de conversion minoritaire: le cas de l'écologie	237
1. Quelques rappels à propos de résultats expérimentaux.....	238
2. Décryptage psychosocial d'une influence différée: le mouvement écologiste.....	239
VIII. Psychologie sociale et santé publique	241
IX. L'hypocrisie induite au service des comportements écocitoyens	245
X. Résistances autour de la mise en œuvre d'une technique d'engagement	248
1. Le contexte de départ: un problème d'incivilité auquel répond une escalade d'engagement.....	248
2. Controverse à propos de l'usage de la technique d'engagement.....	250
Conclusions.....	250
XI. Comment croire qu'on comprend à défaut d'en être capable?	251
XII. Le don d'organes: représentations sociales et stratégie identitaire de changement comportemental	253
XIII. Comment l'école reproduit-elle les inégalités sociales?	256
1. Des explications en termes de différences interindividuelles.....	257
2. L'hypothèse de l'arbitraire culturel.....	257
3. Le rôle des comparaisons sociales dans l'amplification des inégalités scolaires....	258

Bibliographie

Corrigés

Annexes : Code de déontologies des psychologues



Introduction – La preuve sociale

En 1968, un psychologue social du nom de Stanley Milgram réalise une expérience dans les rues de New York pour mettre en évidence le déterminisme comportemental : l'influence de la situation et des autres sur le comportement des individus (Milgram, Bickman et Berkowitz, 1969 ; voir aussi le film de Michael Almereyda, *Experimenter*, 2015). Mille cinq cents piétons new-yorkais vont être les participants de cette étude. Un, deux, trois, cinq, dix et respectivement quinze individus, complices de Milgram mêlés à la foule des passants, doivent s'arrêter ensemble et fixer pendant soixante secondes un point en hauteur au niveau du sixième étage d'un immeuble. Lorsqu'un seul individu s'arrête et fixe ce point, ce ne sont que 4 % des passants qui s'arrêtent également et 10 % qui regardent en l'air en continuant leur chemin. Dix individus effectuant la même chose parviennent à arrêter, par leur seul comportement, environ 30 % des passants qui vont les imiter. Bien que continuant leur chemin, 80 % des piétons, dans ce cas, vont tout de même regarder vers l'immeuble en passant à côté du groupe qui s'est formé.

D'après cet exemple, nous utilisons donc les informations sur la conduite des autres pour déterminer notre propre conduite. Imaginez une situation où vous ne savez pas comment agir (dois-je prendre des notes ? écouter le professeur ?) et où vous essayez de déterminer le comportement à tenir. Nous estimons qu'en règle générale, si beaucoup de personnes font quelque chose, c'est qu'il s'agit de la règle ou de la norme (voir chapitre 4). Or, dans bien des cas, les personnes qui nous entourent ne savent pas plus que nous quel comportement tenir ! La preuve sociale est alors simplement administrée par le plus grand nombre de personnes. Si tous vos camarades prennent des notes, et même si vous n'en voyez pas l'intérêt sur le moment, vous allez certainement faire de même.

À Chicago, Festinger, Riecken et Schachter (1956) étudient, par observation participante, une petite secte qui ne faisait pas de prosélytisme. Celle-ci était dirigée par deux personnes : un homme et une femme qui était la personnalité centrale, que les auteurs ont appelée Mme Keech. Elle recevait des messages de « l'au-delà » et les retranscrivait en écriture automatique. Elle annonça ainsi pour une date précise un déluge et un engloutissement du monde. Seuls les adeptes de la secte seraient sauvés par des extraterrestres. Les membres de la secte ont coupé tout lien avec leur entourage. À la date venue, évidemment, ni déluge, ni extraterrestres ne se sont manifestés.

Malgré l'abattement général dans la secte, Festinger et ses collaborateurs sont témoins de deux incidents :

- ① la femme reçoit un message de l'au-delà expliquant le non-avènement de l'apocalypse : les adeptes de la secte ont tellement prié qu'ils ont formé une protection autour de la terre ;
- ② elle reçoit ensuite un second message lui donnant l'injonction d'informer les médias de ce qui venait de se passer, ce qui a donné lieu à du prosélytisme ardent.

À quoi attribuer le revirement des adeptes ? La preuve de la justesse de leur foi n'ayant pas eu lieu, il leur a fallu trouver une autre preuve : la preuve sociale. Plus un grand nombre de personnes affirme qu'une idée est juste ou qu'un comportement est adapté et plus l'idée sera juste et le comportement adapté.

Cette preuve sociale fonctionne d'autant mieux qu'il existe des conditions de similarité et d'incertitude. En effet, Hornstein, Fisch et Holmes (1968), par exemple, montrent que nous sommes plus influencés par des personnes semblables que différentes.

Ces chercheurs déposent par terre un portefeuille contenant quelques dollars, un chèque, une adresse et une lettre qui laissait croire que le portefeuille avait déjà été perdu, et que celui qui l'avait retrouvé l'avait à nouveau perdu sur son chemin à la poste où il comptait restituer le portefeuille en l'envoyant à son propriétaire. La manipulation consistait en l'introduction d'une variable de similarité sous forme de style de la lettre : l'une était en bon anglais, l'autre en anglais très approximatif écrite, visiblement, par un étranger. L'hypothèse des chercheurs était qu'en trouvant le portefeuille, les personnes seraient plus enclines à le renvoyer quand celui qui a écrit la lettre leur était semblable. Les résultats vont de ce sens, puisque seulement 33 % des portefeuilles ont été renvoyés en situation de dissemblance contre 70 % en situation de similarité.

En état d'incertitude nous nous référons aux autres. Quand nous sommes confus, en situation ambiguë, nous sommes plus enclins à nous en remettre aux actions d'autrui pour déterminer notre propre conduite. Catherine Genovese, jeune New-Yorkaise, a été tuée le 13 mars 1964 devant chez elle. Rentrant tard, un individu l'a attaqué et a tenté de la poignarder. Criant et se débattant, elle a réussi à le faire fuir. Aucun voisin ne se manifestant, l'agresseur est revenu et l'a poignardée à plusieurs reprises. Le supplice de Catherine Genovese aurait duré une demi-heure. Lors de l'enquête, il se serait avéré que trente-huit personnes avaient assisté à la scène sans réaction. C'est ce que Latané et Darley (1968) ont appelé l'effet spectateur (*cf.* chapitre 10).

Cependant, regarder autour de soi pour faire comme les autres donne lieu au phénomène d'ignorance collective. Latané et Darley (1968), à la suite du fait divers présenté dans le paragraphe précédent, ont étudié ces situations d'incertitude où les individus se déterminant par rapport aux actions des autres n'agissent pas. Chaque individu serait amené à conclure de l'impassibilité générale que tout va bien. Le danger peut alors dépasser le point où un individu isolé agirait.

L'hypothèse de Latané et Darley (1968) est qu'un individu en danger sera d'avantage secouru si un seul individu observe l'événement plutôt que plusieurs. L'expérience mise au point pour valider cette hypothèse, se présente de la manière suivante : des étudiants se présentent pour un entretien puis remplissent un questionnaire dans une salle d'attente. À un moment déterminé, une fumée noire et épaisse sort d'une bouche d'aération. Cette situation est répétée selon trois conditions : l'étudiant est seul dans la salle d'attente ; trois étudiants sont dans la salle d'attente ; un étudiant et deux complices de Latané et Darley chargés de ne pas agir sont présents. Les résultats sont sans appel : seul, l'étudiant intervient dans 75 % des cas ;

à trois ils interviennent dans 38 % des cas et lorsque l'étudiant est avec deux autres étudiants dont le rôle est de ne rien faire, il intervient dans 10 % des cas seulement.

Ce manuel a pour ambition de présenter et d'illustrer la psychologie sociale. Après avoir défini cette discipline et présenté ses principales méthodes, nous parcourrons ensemble un certain nombre de ses thématiques d'étude : le groupe et ses influences, les effets de la catégorisation sociale, les attitudes, les représentations et les croyances, les relations interpersonnelles. Enfin, treize collègues nous ont fait le plaisir de partager avec nous une recherche récente ou un programme de recherches dans un chapitre final dédié aux applications possibles de la psychologie sociale. Nous les en remercions. Bonne lecture à toutes et à tous !



LES OBJETS ET ENJEUX DE LA PSYCHOLOGIE SOCIALE

Force est de reconnaître que, malheureusement, la psychologie sociale reste assez discrète. Joule (2004) va jusqu'à considérer qu'il s'agit d'une « discipline scientifique que l'on préfère ignorer ». Selon lui, les raisons seraient intrinsèques à la psychologie sociale : « Elle traite de questions pour lesquelles les gens [...] ont des réponses toutes prêtes, réponses qu'ils ont d'autant moins envie de questionner qu'elles fondent un certain consensus social » (*ibid.*, p. 441). Cette discrétion est d'autant plus paradoxale que l'activité éditoriale en psychologie sociale est relativement importante au regard de la situation dans le domaine des sciences humaines et sociales et que la production scientifique ne cesse d'augmenter.

Ce premier chapitre va tenter de poser les bases de l'histoire de cette discipline. Nous présenterons ensuite un certain nombre de définitions avant d'aborder le regard propre que pose la psychologie sociale sur le monde. Le chapitre suivant traitera d'aspects méthodologiques avant de passer en revue les grandes thématiques d'étude.