

P S Y C H O S U P

Gustave-Nicolas Fischer

Les concepts fondamentaux de la psychologie sociale

5^e édition
revue et actualisée

DUNOD

Illustration de couverture :

Franco Novati

Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocollage.

Le Code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992 interdit en effet expressément la photocollage à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique

s'est généralisée dans les établissements

d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée. Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).



© Dunod, 2015

5 rue Laromiguière, 75005 Paris
www.dunod.com

ISBN 978-2-10-072910-4

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2^o et 3^o a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constitue donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

Table des matières

AVANT-PROPOS	1
PARTIE 1	
LE CADRE THÉORIQUE ET LES CONCEPTS DE BASE	
CHAPITRE 1 LA PSYCHOLOGIE SOCIALE : APPROCHE ET THÉORIES	7
1. Aperçu historique	9
1.1 Les conceptions de l'homme	10
1.2 L'émergence de la psychologie sociale	13
2. L'approche psychosociale	17
2.1 Problématique de la psychologie sociale	17
2.2 Définitions et caractéristiques	19
3. Les principales orientations théoriques	22
3.1 Qu'est-ce qu'une théorie ?	23
3.2 Les théories en psychologie sociale	24
Conclusion	28
CHAPITRE 2 LA RELATION SOCIALE	33
1. Aspects psychosociaux de la relation	35
1.1 Précisions conceptuelles	35
1.2 Les caractéristiques de la relation	37
1.3 La formation des relations sociales	39
1.4 Les facteurs psychosociaux de la relation	43
2. Formes et niveaux de la relation	48
2.1 Les principales modalités	48
2.2 Facteurs d'évolution des relations	51
3. Modèles explicatifs de la relation	55
3.1 Les théories de l'échange	55
3.2 Les théories de l'équité	59
3.3 Analyse critique	62
Conclusion	63

CHAPITRE 3	LE GROUPE SOCIAL	67
1. La notion de groupe		69
1.1	Éléments de définition	69
1.2	La formation des groupes	70
1.3	Les types de groupes	73
1.4	La structure des groupes	76
2. Les fondements théoriques		79
2.1	La psychologie des foules	79
2.2	L'affectif et l'inconscient des groupes	81
2.3	La dynamique des groupes	83
3. Le fonctionnement des groupes		86
3.1	Les interactions dans les groupes	87
3.2	La cohésion du groupe	90
3.3	Les décisions de groupe	94
3.4	Les relations intergroupes	97
Conclusion		100

PARTIE 2

INTERACTIONS ET MONDE SOCIAL

CHAPITRE 4	L'INFLUENCE SOCIALE	109
1. Les bases de l'influence sociale		111
1.1	Les processus d'influence diffuse	111
1.2	La production des normes	114
1.3	Influence sociale et dissonance cognitive	118
2. Les formes de l'influence sociale		121
2.1	La conformité	121
2.2	La soumission	129
3. L'impact de l'influence sociale		137
3.1	Résistance, anomie, déviance	137
3.2	L'influence des minorités	143
Conclusion		146

CHAPITRE 5 LA COGNITION SOCIALE

1. Perception et cognition sociale	153
1.1 Les théories implicites de personnalité	154
1.2 Les mécanismes de formation des impressions	156
1.3 Les théories de l'attribution	159
2. Préjugés et stéréotypes sociaux	162
2.1 Définitions et caractéristiques	162
2.2 Processus de formation	163
2.3 Modalités d'expression	168
2.4 Fonctions	172
2.5 Importance et valeur	173
3. La représentation sociale	174
3.1 Éléments de définition	174
3.2 Caractéristiques	176
3.3 Processus	178
Conclusion	181

CHAPITRE 6 LA COMMUNICATION SOCIALE

1. Les théories de la communication	187
1.1 Le modèle cybernétique et la théorie de l'information	188
1.2 Les modèles psycholinguistiques	191
2. Les processus de la communication	201
2.1 Réseaux et structures de communication dans les groupes	201
2.2 La communication non verbale	206
2.3 Les rumeurs	208
3. Les communications de masse	215
3.1 L'approche structurale des communications	216
3.2 Les médias de la communication	218
3.3 L'influence des communications de masse	219
Conclusion	221

PARTIE 3
APPLICATIONS

CHAPITRE 7 L'IDENTITÉ SOCIALE

1. Les conceptions de l'identité	232
1.1 La perspective psychanalytique	232
1.2 La conception sociologique	233
2. Les caractéristiques de l'identité	239
2.1 L'identité personnelle ou le Soi	239
2.2 L'appartenance sociale	245
2.3 L'implication sociale	247
3. Les mécanismes de l'identité	249
3.1 L'identification	249
3.2 Les référents identitaires	251
3.3 La construction identitaire	252
Conclusion	254

CHAPITRE 8 LA VIOLENCE SOCIALE

1. Les concepts et modèles théoriques	261
1.1 Violence, agressivité, agression	261
1.2 Les modèles théoriques	263
2. Les grandes formes de violences sociales	272
2.1 Les violences familiales	272
2.2 Les violences scolaires	275
2.3 Les violences au travail	280
3. Le traitement psychosocial de la violence	284
3.1 L'action éducative et la prévention	284
3.2 La prise en charge thérapeutique	286
3.3 L'intervention sociale	286
Conclusion	287

BIBLIOGRAPHIE

291

INDEX DES NOTIONS

321

Avant-propos

La psychologie sociale est un des domaines de base de la psychologie.

Elle est la branche des sciences humaines et sociales qui, depuis le début du xx^e siècle, a permis de comprendre l'importance et le rôle des aspects psychosociaux dans les comportements humains et les groupes.

La connaissance de cette discipline est d'une grande utilité pour saisir comment nos comportements individuels et collectifs sont déterminés pour une part.

En effet, la psychologie sociale s'intéresse essentiellement au vécu et aux relations que nous entretenons avec les autres, à l'intérieur des groupes ou des cadres sociaux dans lesquels nous vivons. Dans cette perspective, elle considère notamment comment les aspects sociaux influencent tant les personnes que les contextes dans lesquels nous évoluons.

Ainsi les psychologues sociaux ont-ils cherché à savoir dans quelle mesure par exemple l'environnement social, les groupes, les autres, agissent sur les représentations, les motivations, voire les émotions qu'une personne se fait de la réalité et du monde dans lequel elle se trouve.

Ils se sont également demandés de quelle manière des personnes singulières ou des communautés peuvent influencer leur environnement social.

Aujourd'hui la psychologie sociale s'appuie sur un vaste corpus de connaissances issues, depuis plus d'un siècle, d'études et de recherches sur tous ces aspects psychosociaux qui façonnent notre compréhension de nous-mêmes et de la vie sociale. Les orientations actuelles des recherches s'appuient largement sur ces données de base et se développent dans des orientations nouvelles qui s'inspirent par exemple de la psychologie positive ou se centrent sur des thèmes comme celui de l'innovation, montrant ainsi la richesse et la diversité de cette discipline.

L'objet central de cet ouvrage est de fournir ici les bases conceptuelles de la psychologie sociale à des étudiants qui commencent leur formation en psychologie.

Voilà pourquoi il s'agit d'un manuel d'introduction qui propose un répertoire des principaux concepts, ainsi que des clés de lecture qui ouvrent à la compréhension des phénomènes sociaux agissant sur nos relations, nos comportements, nos représentations.

Cette cinquième édition montre toute l'actualité et l'intérêt de présenter des concepts fondamentaux qui n'ont pas vieilli. Cela démontre en outre toute l'importance de commencer une formation comme celle de la psychologie sociale par une présentation des données de base d'une discipline.

On trouvera donc dans cet ouvrage les théories et les concepts qui sont fondateurs et qui, par conséquent, restent toujours fondamentaux et actuels pour la connaissance de cette spécialité.

La présentation globale repose sur un souci de donner les acquis théoriques et les connaissances les plus reconnus, ceci dans une optique essentiellement pédagogique qui consiste à rendre la psychologie sociale accessible, à partir d'une familiarisation avec des notions essentielles.

L'organisation générale de l'ouvrage est conçue comme une progression méthodique qui comporte trois grandes étapes : la première présente le cadre historique et conceptuel ; la seconde développe les processus psychosociaux les plus établis ; enfin la troisième étape est une illustration de quelques thèmes, qui a pour but de faire comprendre comment la psychologie sociale s'applique à la vie quotidienne et aux problèmes de l'actualité.

Enfin, une remarque d'ordre plus pédagogique permettra de faciliter la lecture et le travail : chaque chapitre est conçu comme une présentation des principaux aspects de chaque concept illustré par des expériences et des études. Il se termine par les principaux points clés, une définition des notions les plus importantes est une question de synthèse accompagnée par une petite expérience qui vise à approfondir la réflexion sur un plan plus personnel.

Ces indications générales permettront d'avoir un aperçu sur la visée d'ensemble de cet ouvrage et le bien-fondé de notre démarche : donner un outil de base aux étudiants qui commencent leur formation en psychologie sociale.

Cette introduction s'adresse donc de manière privilégiée aux étudiants de psychologie de licence universitaire. Mais il est également accessible à tous ceux qui, dans le cadre d'autres formations, suivent des enseignements de psychologie sociale : éducateurs, travailleurs sociaux, professionnels, etc.

Partie

LE CADRE THÉORIQUE ET LES CONCEPTS DE BASE

Cette partie regroupe d'un côté les grandes lignes du cadre historique pour comprendre la naissance de la psychologie sociale, et de l'autre les concepts de base qui l'ont fondée et qui l'ont structurée.

- Le premier chapitre donne un aperçu historique sommaire du développement de la discipline et dégage les principales caractéristiques de l'approche psychosociale.
- Le deuxième chapitre porte sur la relation sociale. Il s'agit d'une notion de base en psychologie sociale puisqu'elle aborde les phénomènes de la vie sociale comme des processus relationnels dont les relations interpersonnelles et sociales constituent des modalités d'expression spécifique. Le concept de relation fournit ainsi une première analyse des caractéristiques psychosociales et du comportement et de la vie en société.
- Le troisième chapitre présente le concept de groupe social. Il s'agit d'un lieu social privilégié où les individus expérimentent leur relation à autrui. C'est la raison pour laquelle l'étude des groupes a été un des premiers domaines autour desquels s'est développée la psychologie sociale. La notion de groupe apparaît ainsi comme une unité sociale essentielle qui insère chacun dans un ensemble social plus ou moins structuré dans lequel il va vivre ses relations avec autrui sous l'influence de divers facteurs.

1

Chapitre

LA PSYCHOLOGIE SOCIALE : APPROCHE ET THÉORIES

Sommaire

1. Aperçu historique	9
1.1 Les conceptions de l'homme	10
1.2 L'émergence de la psychologie sociale	13
2. L'approche psychosociale	17
2.1 Problématique de la psychologie sociale.....	17
2.2 Définitions et caractéristiques	19
3. Les principales orientations théoriques.....	22
3.1 Qu'est-ce qu'une théorie ?.....	23
3.2 Les théories en psychologie sociale.....	24
Conclusion	28

Ce chapitre introductif a pour but de présenter l'évolution historique et le champ de la psychologie sociale. Il s'agit de comprendre comment la psychologie sociale s'est constituée en discipline scientifique et en domaine propre à l'intérieur des sciences humaines et sociales.

Tout d'abord, nous donnerons quelques indications d'ordre historique pour saisir comment s'est formée la psychologie sociale ; ensuite, nous présenterons l'approche psychosociale avec quelques définitions et ses caractéristiques ; enfin, nous dégagerons les orientations théoriques qui cherchent à expliquer les relations individu-société.

1. Aperçu historique

La psychologie sociale est une discipline relativement récente qui est née au début du xx^e siècle. C'est en effet en 1908 que sont publiés les premiers manuels nord-américains de psychologie sociale : l'un écrit par un psychologue (Mac Dougall), qui met essentiellement l'accent sur le rôle des instincts et tente d'expliquer le comportement social par le contrôle de ces instincts ; l'autre rédigé par un sociologue (Ross), qui aborde le comportement de l'individu en société à partir du phénomène de l'imitation.

À la même époque, la pensée sociale est influencée en Europe par plusieurs courants : Marx, la psychologie des peuples, Durkheim ainsi que les travaux de Tarde et Le Bon, qui vont jeter les bases d'une psychologie sociale comme approche cherchant à comprendre pourquoi et comment l'individu dans une foule change de comportement. Tous ces travaux prennent en compte l'importance des phénomènes collectifs en les abordant tantôt à travers l'étude des modifications des comportements individuels, tantôt comme des faits sociaux relativement indépendants.

Si nous observons une différence en Europe et aux États-Unis quant à la formation et à l'évolution de la psychologie sociale, c'est parce qu'elle s'est constituée à partir de réflexions et de concepts issus d'autres disciplines existantes, comme la philosophie, la sociologie ou la psychologie.

La psychologie sociale, comme toutes les autres sciences humaines, s'inscrit dans un effort pour organiser une connaissance de l'homme qui, durant des siècles, est restée essentiellement philosophique. Cette connaissance s'est largement développée en s'appuyant sur une distinction entre individu et société.

L'être humain était défini à partir du concept de nature humaine qui fournissait une explication philosophique à la question de l'homme : cette nature était considérée comme un invariant, une structure stable par rapport aux fluctuations externes, à la société changeante. L'opposition corps/âme permettait de comprendre la relation dehors/dedans chez un même individu : le corps, c'est l'extériorité correspondant à l'apparence ; l'âme, c'est l'intériorité correspondant à la substance. L'âme, qui est définie en grec par le terme « psyché », sera l'objet de nouveaux contenus et interprétations ; elle sera considérée comme le siège de la conscience et des émotions.

L'avènement des « sciences humaines » s'est traduit par un nouveau rapport au savoir, qui a valorisé tout d'abord la subjectivité comme élément de connaissance : il n'y a pas de savoir désincarné ; celui-ci est relatif à l'observateur, au sujet qui connaît. En même temps, la connaissance n'est plus porteuse de valeurs universelles et n'a plus de fonction encyclopédique : chaque savoir reflète une position spécifique ; son orientation est caractérisée par une démarche localisée dans des secteurs déterminés. Autrement dit, le savoir se découpe de plus en plus en éléments spécialisés qui lui donnent un statut spécifique, en raison même de l'objet qu'il appréhende, et qui sera légitimé dans le dispositif général des savoirs dans une société.

1.1 Les conceptions de l'homme

L'émergence de la psychologie sociale doit être d'une part mise en perspective avec un certain nombre de « modèles » antérieurs, à travers lesquels on a pensé l'être humain et d'autre part abordée à travers les transformations qu'elle a elle-même introduites dans le savoir sur l'homme social.

Avant la psychologie sociale, diverses conceptions ont dominé la connaissance de l'être humain ; elles ont influencé d'une façon ou d'une autre le développement ultérieur des sciences humaines et sociales.

Dans cette présentation, nous nous limiterons à quelques modèles qui ont marqué ce champ : l'homme comme être rationnel ; l'homme comme être biologique ; l'homme comme être psychologique.

1.1.1 L'homme comme être rationnel

Une première conception, héritée de la tradition philosophique et reprise à l'époque moderne, est celle de l'homme appréhendé comme

ayant un comportement rationnel. La vision cartésienne, qui s'est imposée à partir du XVII^e siècle, va définir l'homme comme un être de raison et le guide de la raison, c'est la conscience. Une telle conception opère le passage d'une approche de l'homme fondée sur des croyances à une autre fondée sur la certitude de la raison ; une telle certitude, fournie par la raison, s'oppose à la croyance basée uniquement sur l'intuition.

Cette connaissance philosophique de l'homme est elle-même relayée par des considérations beaucoup plus concrètes dans les œuvres des moralistes (La Rochefoucauld, La Bruyère). Ils se démarquent d'une vision purement abstraite et développent une forme de psychologie empirique d'après laquelle les comportements n'apparaissent pas comme des données naturelles ; par delà l'homme abstrait, les hommes réels d'une société se montrent médiocres, frivoles, mesquins, différents suivant les fortunes et les classes. La notion de caractère chez La Bruyère est par exemple un élément interprétatif de la conduite humaine et sociale, qui décrit les moeurs du siècle de sorte que le comportement humain est présenté à travers ses caractéristiques sociales. Avec les moralistes, l'homme est défini non plus par des traits rationnels, mais comme ayant des mœurs sous-tendues par un arrière-plan de valeurs sociales et morales.

1.1.2 L'homme comme être biologique

Une deuxième conception de l'homme s'inspire des sciences anatomiques développées à partir du XVIII^e siècle. À cette époque, le débat portait entre autres sur la place de l'homme par rapport aux autres espèces animales, le singe en particulier ; la question étant de situer le comportement humain par rapport à celui des singes.

Ces investigations ont cherché à dégager une définition de l'homme à travers ses caractéristiques anatomiques ; en réalité, on observe que le savoir anatomique ne livre que des connaissances sur la structure et la forme des êtres organisés ainsi que des rapports entre leurs différents organes ; la connaissance du comportement lui échappe. Le savoir anatomique est, paradoxalement, le début d'une réflexion plus générale sur les limites de toute observation qui implique, à un moment donné, une fixation du vivant. Ce que l'on veut observer s'échappe du fait qu'on le dissèque. Tous ces débats seront amplifiés et précisés par la question de l'homme sauvage : quels sont les critères qui font qu'un individu appartient ou non à l'espèce humaine ? Une des réponses, c'est le langage humain. Si bien des questions restent posées après ce débat, la démarche des anatomistes s'accompagne d'un changement dans les conceptions

de l'homme : en apportant une description extérieure et interne, ils ont élaboré une nomenclature d'éléments constitutifs qui allait permettre d'introduire une sorte de hiérarchisation relative de l'importance des parties anatomiques, en accordant une place privilégiée au crâne, lequel est envisagé comme le lieu de la connaissance. Parallèlement, on va considérer les différentes parties du corps non seulement sur le registre de leurs fonctions biologiques, mais aussi comme un certain nombre de signes permettant de mettre en évidence et de pronostiquer le caractère d'un individu.

Avec l'émergence des sciences biologiques au xix^e siècle, on envisage l'homme à travers un certain nombre de phénomènes fondamentaux tels l'adaptation, qui président à sa vie et à son évolution. Ces différentes orientations fondent désormais la connaissance de l'homme sur le fonctionnement du corps et non plus sur la réflexion philosophique ; il s'agit d'une connaissance qui considère la nature physiologique de l'être à travers l'importance accordée à l'organisme, à ses fonctions et à ses structures.

1.1.3 L'homme comme être psychologique

Une troisième conception sur laquelle s'est appuyé plus directement le développement des sciences humaines est celle d'une vision psychologique de l'homme, issue vers la fin du xix^e et au début du xx^e siècles, de la philosophie empiriste, d'un côté et de la psychophysique, de l'autre.

En attirant l'attention sur le rôle primordial de la perception sensorielle et de l'apprentissage dans le développement de l'esprit, les empiristes ont proposé une définition des activités mentales dans laquelle la perception sensorielle est considérée comme un processus de réception de stimuli extérieurs qui mettent en évidence la fonction adaptatrice du comportement. L'accent mis sur les stimulations extérieures fournit une nouvelle base de connaissances où l'homme est appréhendé à partir du monde qui l'entoure ; mais pour les empiristes, le comportement humain n'a qu'une fonction de réceptacle purement passif.

La naissance de la psychophysique en Allemagne va quant à elle chercher à déterminer les types de relations existant entre des phénomènes physiques causés par diverses excitations et la sensation (phénomène psychique) qui en résulte.

La création, en 1879, d'un laboratoire de psychologie à l'université de Leipzig par Wilhelm Wundt, marque l'avènement de la psychologie expérimentale. Ses études portèrent d'abord sur la perception sensorielle,

particulièrement la vision. La contribution essentielle de cette nouvelle psychologie sera de déterminer le rôle des processus physiques impliqués dans l'activité mentale ou psychologique. La perspective ainsi ouverte va mettre en évidence les relations entre les phénomènes psychiques et leur substrat organique.

Ces trois conceptions permettent de fixer quelques repères et de comprendre en quels termes s'est posée la question de l'homme.

Nous allons maintenant aborder de manière plus directe l'avènement de la psychologie sociale.

1.2 L'émergence de la psychologie sociale

La psychologie sociale s'est constituée comme une science qui étudie les conduites et les phénomènes sociaux sous l'angle des relations qui, à l'intérieur de ces processus, se jouent entre l'individuel et le collectif. Cette dimension collective ou sociale dans le comportement a toujours été, à un titre ou un autre, prise en compte par les penseurs ou les philosophes. Nous ne retiendrons ici que les principaux auteurs qui ont directement ou indirectement influencé la constitution de la psychologie sociale.

1.2.1 Comte

Auguste Comte (1798-1857) est l'un des premiers à proposer de manière explicite une approche de l'individu comme être social en cherchant à faire reconnaître les sciences sociales comme une branche, parmi d'autres, des sciences. Son but est de fonder une connaissance de l'homme sur sa manière d'être en société. Pour lui, l'homme est façonné par la société dans laquelle il se trouve. L'étude de l'être humain doit donc se faire en le considérant dans son milieu social, mais à travers ses origines. Désormais, il ne s'agit plus d'un homme isolé, mais d'un homme enraciné dans un groupe, plus ou moins organisé, qui sera l'objet de la nouvelle science qu'il appellera, le premier, la sociologie.

Mais c'est véritablement Tarde (1903) et Le Bon (1895) qui peuvent être considérés comme les premiers ayant jeté les bases théoriques de la psychologie sociale.

1.2.2 Tarde

Tarde, comme d'ailleurs Le Bon, aborde la question du comportement social en cherchant à expliquer pourquoi un individu pris dans une foule

change. Il va donc étudier les comportements individuels ainsi plongés dans la masse. Il observe alors que les individus ont tendance à imiter les comportements de ceux qui, dans la foule, leur servent de modèle. Il définit le concept d'imitation comme un processus fondamental de la réalité sociale, en montrant son caractère dynamique et sélectif, qui transforme l'individuel en social.

1.2.3 Le Bon

Le Bon élabore une théorie psychologique des foules. Pour lui, « la foule psychologique est un être provisoire composé d'éléments hétérogènes pour un instant soudés, absolument comme les cellules d'un corps vivant forment, par leur réunion, un corps manifestant des caractères fort différents de ceux de chacune de ses cellules possédées. Cette foule dote donc les individus d'une sorte d'âme collective qui les fait sentir, penser et agir d'une façon tout à fait différente de celle dont sentirait et agirait chacun d'eux isolément ». Le Bon observe que le comportement des hommes dans cette situation diffère essentiellement de leur psychologie individuelle. Le seul fait d'être dans une foule modifie l'individu : il devient automate, et son rassemblement avec d'autres conduit à la formation d'un être nouveau qu'il nomme « l'âme collective ».

Il dégage quelques caractéristiques psychologiques qui sont les suivantes. La foule obéit à la loi de l'unité mentale : les émotions et convictions s'expriment pour tendre vers une unanimité ; elles ont pour conséquences le dogmatisme et l'intolérance. En outre, la foule place les individus sous le coup d'émotions soudaines, simples, intenses et changeantes. Enfin, elle adopte dans son expression ce que Le Bon désigne comme un raisonnement rudimentaire.

Le Bon explique ces comportements de foule par la suggestion hypnotique ; c'est le fait que dans une situation collective, les individus ne se sentent plus responsables de leurs actes et en vertu de cette suggestion, va se développer un phénomène de contagion mentale : les émotions et les opinions se communiquent et, par là, se multiplient et se renforcent. Ainsi les phénomènes sociaux sont déterminés par un processus hypnotique qui fait que les éléments émotionnels se transmettent entre les membres d'un groupe. Par ailleurs, c'est l'existence de meneurs qui représente le facteur déclencheur de cette propagation de comportement car ils exercent une fascination sur ses membres.

1.2.4 Durkheim

À la différence des auteurs précédents, Durkheim apportera un éclairage décisif sur la nature du social et son interprétation. Il cherche à comprendre le fonctionnement de la société à travers une science nouvelle, la sociologie, qui a pour objet propre le fait social. Il le définit comme « des manières d'agir, de penser, de sentir extérieures à l'individu et qui sont douées d'un pouvoir de coercition en vertu duquel elles s'imposent à lui » (1895). Par ailleurs, la vie sociale est, selon Durkheim, basée sur des représentations qui sont des processus psychiques et de la sorte, la sociologie apparaît comme une psychologie particulière distincte de la psychologie individuelle.

Ses analyses sur le fonctionnement des sociétés l'amènent à s'intéresser à ce qui est normal et pathologique pour une société. C'est ainsi qu'il a effectué une étude sur le suicide. Il y montre combien les individus sont déterminés dans leur comportement par la réalité collective. Il a ainsi compilé des statistiques sur le nombre de suicides dans différents pays d'Europe, au cours du XIX^e siècle, et les a analysées. Il distingue le suicide égoïste qui est le fait d'un trop fort degré d'individuation, résultat d'une faible intégration sociale ; et le suicide altruiste qui est le fait d'une trop forte coercition sociale s'exprimant par une individuation trop faible.

Durkheim a ainsi montré qu'un acte individuel aussi isolé que le suicide trouve une explication dans la défaillance des influences sociales qui pèsent sur les individus, en particulier celle des institutions. Celles-ci interviennent, selon lui, par la médiation des règles sociales qui introduisent une régulation dans le rapport entre les individus en créant une certaine harmonie entre les fonctions sociales.

L'approche de Durkheim a mis en évidence une nouvelle compréhension des phénomènes sociaux basée sur le fait que la société est irréductible aux individus qui la composent ; il considère que le fonctionnement du social repose sur des lois propres.

La constitution de la psychologie sociale comme discipline spécifique sera tributaire de toutes ces influences et se fera à partir d'un modèle dichotomique individu/société qui, du moins à ses débuts, l'enferme soit dans une grille psychologique, soit dans une grille sociologique pour penser le social. Ce n'est que progressivement que la délimitation de la psychologie sociale se réalisera autour d'un objet spécifique, qui articulera les deux pôles sur lesquels elle s'est construite.

1.2.5 Freud

Si les travaux de Freud n'ont pas directement porté sur la psychologie sociale, certains d'entre eux apportent néanmoins un éclairage particulier à la compréhension des phénomènes sociaux.

Tout d'abord, Freud propose une définition de la psychologie en affirmant que l'opposition établie habituellement entre psychologie individuelle et psychologie sociale ou collective perd beaucoup de son acuité lorsqu'on l'examine de plus près. Il fonde son argument sur le fait que dans la vie de chacun, intervient l'Autre ; en effet, selon lui, « autrui joue toujours dans la vie de l'individu le rôle d'un modèle, d'un objet, d'un associé ou d'un adversaire. Voilà pourquoi la psychologie individuelle se présente dès le début comme étant en même temps, par un certain côté, une psychologie sociale dans le sens élargi, mais pleinement justifiée du mot » (Freud, 1970).

Ensuite, Freud développe une approche psychologique du fonctionnement collectif, après avoir fait une présentation critique de l'étude de Le Bon sur la psychologie des foules. Il retient deux formes d'organisation collective qui sont l'Église et l'Armée. Il va expliquer leur fonctionnement en leur appliquant le concept de libido. En effet, selon lui, la relation sociale et la relation entre les membres dans une institution sont une relation libidinale, c'est-à-dire qu'elles sont faites de tendances affectives qui interviennent dans tout lien humain. Mais dans les situations collectives, la dimension libidinale de ces liens va devoir être sublimée.

Deux aspects essentiels caractérisent les foules conventionnelles analysées par Freud : d'abord dans toute organisation, il existe un attachement archaïque au chef qui est aimé par les membres car il représente pour eux leur idéal du Moi. Les membres ont tendance à s'identifier au chef qui est un modèle. Ensuite, l'identification se traduit par un attachement des membres entre eux dans la mesure où ils se considèrent comme égaux et frères.

L'identification est un mécanisme constitutif des liens sociaux (cf. Fischer, 1990, p. 108).

Freud a donc introduit une explication du fonctionnement collectif en utilisant des concepts qu'il avait forgés pour l'analyse du fonctionnement psychique et qui lui ont permis de montrer que « les relations amoureuses (ou pour prendre une expression plus neutre, des attachements affectifs) forment également le fond de l'âme collective » (Freud, 1970).

2. L'approche psychosociale

2.1 Problématique de la psychologie sociale

Quel regard la psychologie sociale porte-t-elle sur l'être humain, son comportement social et de manière plus large sur le fonctionnement de la société ?

- La formulation la plus simple et la plus schématique pour caractériser le champ de la psychologie sociale, c'est d'affirmer que *l'homme est par nature un être social*.

Un tel énoncé montre que la psychologie sociale développe une conception spécifique de l'homme dans la société. Elle considère sa situation à travers deux aspects *a priori* irréductibles qui structurent sa vie et ses activités : l'individuel et le collectif. Elle analyse et étudie comment ces deux pôles s'articulent à la fois dans le comportement de chacun et dans les interactions entre un individu et les pressions d'une société. Ces deux dimensions sont étroitement enchevêtrées et la tâche de la psychologie sociale, c'est de les prendre en compte dans l'étude des phénomènes sociaux qui résultent de leur relation.

- Pour préciser la nature psychosociale de l'individu, nous pouvons dire que *la psychologie sociale appréhende l'homme comme un être relationnel*. En traitant de la relation, elle aborde une dimension spécifique de la vie sociale qui comporte trois aspects complémentaires : d'une part l'existence d'Autrui dans la vie de chacun, d'autre part l'irréductibilité des positions sociales à un niveau de sentiments interpersonnels ; toute relation est déterminée par des statuts, des attitudes, des fonctions qui créent des distances entre ceux qui sont en rapport les uns avec les autres ; enfin, la nature relationnelle de l'homme s'exprime par la communication, qui est un moyen tout à fait nécessaire, mais qui fait intervenir des barrières multiples : « la communication est un mur » (Moles).

Ces éléments nous informent sur la nature des phénomènes sociaux et de notre identité : la réalité sociale se présente comme un système de relations complexes composées de différences et de niveaux nombreux et variés ; nos interactions révèlent la structure poreuse de notre identité : nous sommes façonnés par les relations que nous vivons avec autrui et à notre tour, nous les façonnons.

- Une des dimensions essentielles de la vie sociale et des relations avec autrui réside dans le fait que le social est traversé et comme structuré par un *jeu d'influences*.

Comprendre le fonctionnement social comme un système d'influences permet de saisir la nature dynamique du social à travers deux aspects complémentaires : la malléabilité de l'individu pris dans le tissu social et sous la pression des normes, d'un côté, et le poids des déterminations ainsi que du contrôle social, dont l'individu n'a pas forcément conscience de l'autre. L'influence sociale doit donc être considérée à travers le système de relations qui la sous-tend ; celle-ci constitue un processus dynamique qui ne la réduit pas à un pur déterminisme : d'un côté, elle se présente comme contrôle social, c'est-à-dire un système de contraintes implicites ou explicites et, de l'autre, son émergence suscite, au moins potentiellement, chez ceux sur lesquels elle s'exerce, des approbations, des soumissions, des résistances ou des écarts. On ne peut donc étudier les phénomènes sociaux sans considérer les types d'influences qui s'y exercent.

Dans ce sens, la psychologie sociale nous aide à comprendre que le social n'est pas une réalité homogène, mais qu'il tend vers l'homogénéité dans la mesure où il nivelle les comportements et, par là même, occulte les différences inhérentes à toute construction sociale du réel.

- La psychologie sociale appréhende cette dynamique inscrite dans le social comme une *structure conflictuelle* en œuvre à l'intérieur de tout système organisé. En essayant de saisir la nature conflictuelle du social, elle montre que la réalité est traversée par des tensions inhérentes à la nature et au fonctionnement du tissu social. Celui-ci peut être relativement stable, mais organisé sur la base de séparations, de divisions, de pressions qui constituent dans leur ensemble un aspect essentiel de la structure sociale. En ce sens, la réalité sociale est une co-existence d'éléments opposés plus ou moins fortement, aux frontières délimitées mais élastiques, qui forment les pôles interactifs de tout univers social.
- En tant qu'étude spécifique de la réalité sociale, la psychologie sociale *nous fournit un type de connaissance du social* en prenant en compte deux éléments essentiels considérés comme interdépendants : le comportement social et les pressions normatives qui s'exercent dans le contexte où l'on vit.
- La démarche de la psychologie sociale est une étude scientifique de ce domaine qui s'est développée, dès ses origines, selon une double perspective : – comme une *psychologie sociale appliquée* ayant pour visée une analyse de certains problèmes ou phénomènes sociaux, en vue de promouvoir un changement des comportements de la situation : puisque le savoir du social nous apprend quelque chose sur nous-mêmes et que le savoir sur nous-mêmes est toujours inscrit socialement, nous pouvons, à partir d'une meilleure connaissance

de ces phénomènes, modifier ce qui nous conditionne ; cette orientation consiste à relier la connaissance à une application concrète dans un domaine donné. Dans ce sens, l'étude du tissu social est destinée à améliorer son fonctionnement ; on comprend dès lors que les dimensions de facilitation et d'aide aient été une préoccupation des psychosociologues. – comme une *psychologie sociale expérimentale* ; en effet, dans une autre perspective, la psychologie sociale construit des dispositifs de production des connaissances à travers la mise en place d'expérimentations qui étudient des phénomènes sociaux en laboratoire et cherchent ainsi à expliquer les comportements sociaux. La première étude expérimentale en psychologie sociale, réalisée aux États-Unis, a été effectuée par Triplett (1898).

Ces deux approches sont deux manières distinctes d'aborder le social : l'une qui considère que la connaissance doit favoriser un meilleur fonctionnement social et l'autre qui considère que la connaissance du social est relativement indépendante de l'intervention pour le changer.

- Le statut de la psychologie sociale s'est constitué à travers l'apport de concepts relevant, pour certains, d'autres domaines ; de façon plus générale, elle a été influencée par deux courants : l'un, *psychologique*, qui a mis l'accent sur l'importance du comportement ou de phénomènes tels que la représentation, comme éléments explicatifs de la vie sociale ; l'autre, *sociologique*, qui considère davantage l'influence exercée par la société sur les comportements individuels.

Enfin, la démarche de la psychologie sociale est liée à l'état d'une société et aux questions qui l'habitent. Dans ce sens, l'effort de la psychologie sociale, comme démarche scientifique, comporte lui aussi un aspect social : à travers l'étude des phénomènes sociaux et des types de valeurs véhiculés dans une société, elle produit elle-même des savoirs en conformité avec les valeurs ambiantes, car celles-ci sont liées aux phénomènes analysés et dépendent, pour une part, du sens que la société leur accorde.

2.2 Définitions et caractéristiques

Après avoir dessiné de façon sommaire les contours de la psychologie sociale, nous présenterons maintenant quelques définitions.

- Une des premières définitions de la psychologie sociale est celle d'Allport (1924) : « la psychologie sociale a pour objet l'étude des relations réelles ou imaginées de personne à personne dans un contexte social donné, en tant qu'elles affectent les personnes impliquées dans cette situation ».

Plusieurs éléments peuvent être dégagés de cette définition :

- La relation y est essentiellement entendue comme **relation interpersonnelle**, car la société dans son ensemble est considérée comme un système d'interactions et d'échanges d'individu à individu. Par ailleurs, la relation est un élément essentiel du comportement social. La psychologie sociale traite donc du comportement social en tant qu'il est influencé par la présence d'autrui.
- L'approche d'Allport met en outre l'accent sur la **fonction du contexte** dans lequel un échange se produit. Ici, le contexte est surtout formé par cette présence d'autrui et renvoie ainsi à la signification des échanges.
- Enfin, dans cette définition, la psychologie sociale est présentée comme une étude des relations basées sur **la représentation sociale**, qui va prendre un rôle essentiel dans l'explication des comportements sociaux. En effet, la façon dont les individus se représentent une relation lui confère sa réelle signification.

Cette première définition nous donne un point de vue large concernant deux dimensions de la vie sociale : à savoir, d'une part, des relations plus ou moins organisées, d'autre part, des significations.

- Une définition plus récente met l'accent sur la nature et la fonction de la psychologie sociale (Gergen, 1981) : « En termes formels, la psychologie sociale est une discipline où l'on étudie de façon systématique les interactions humaines et leurs fondements psychologiques. Une étude systématique comprend habituellement les trois composantes suivantes : le développement d'une théorie, l'appui empirique à la théorie, l'encouragement à l'action ».
- À côté des approches qui mettent l'accent sur la notion d'interaction, d'autres définissent la psychologie sociale sous un angle légèrement différent, comme *l'étude des conditions dans lesquelles les individus sont affectés par des situations sociales* (Worchel et Cooper, 1976). Ici, le terme de situation sociale se réfère à tous les événements qui se produisent dans l'environnement d'un individu. En privilégiant la notion de situation par rapport à celle de relation, ces auteurs considèrent non plus la liaison stimulus-réponse traduite par l'idée d'interaction, mais des ensembles complexes, les situations, dans lesquelles les stimuli sont nombreux et revêtent des significations éventuellement inconnues ou variables.

La notion de situation comporte essentiellement deux aspects : d'une part, le contexte dans lequel un comportement s'exprime et, d'autre part, liée à ce contexte, l'interprétation que l'on en fait, c'est-à-dire la

réaction comportementale en fonction de la signification supposée. Toute une orientation de la psychologie sociale s'est inspirée de la notion de situation pour construire des méthodologies expérimentales et étudier le comportement des individus.

- À partir des éléments énoncés précédemment, nous proposons la définition suivante : la psychologie sociale est un domaine de la psychologie qui étudie les relations et les processus de la vie sociale inscrits dans les formes organisées de la société (groupes, institutions, etc.), d'une part, et pensés et vécus par les individus, d'autre part ; l'approche du social comme ensemble de processus relationnels met en lumière la nature dynamique des conduites et des phénomènes sociaux, qui se traduit par l'importance des influences sociales et la valeur des représentations en œuvre dans un contexte déterminé.

- La psychologie sociale définit les comportements et les processus sociaux à travers l'idée de relation. Cette notion doit être précisée car elle désigne tantôt des processus d'échanges, tantôt un aspect du lien social.
- La notion de relation définit le lien social non pas comme une simple mise en liaison extérieure d'individus tout à fait indépendants les uns des autres, mais comme un processus dynamique qui modifie en permanence les deux pôles impliqués. Elle montre aussi l'importance de la distance sociale : il n'y a pas de rapport sans distance. Dans ce sens, être en relation, c'est être confronté en permanence à ce qui nous différencie biologiquement, physiquement, socialement, culturellement. Tout rapport est considéré comme un processus dynamique qui est partie intégrante de la structure sociale.

Dans cette perspective, l'objet de la psychologie sociale est l'ensemble des rapports sociaux par lesquels les individus se trouvent non seulement déterminés de l'extérieur par leurs relations, mais aussi au-dedans d'eux-mêmes comme êtres relationnels. C'est donc le fond de la réalité sociale qui est structuré comme un rapport. Les relations ne sont pas des agents neutres de liaison, elles ont toujours une fonction de structuration des conduites.

- À côté de l'idée de relation, **le concept d'interaction** se réfère à un autre univers théorique. Il désigne les relations interpersonnelles comme le produit d'un processus de socialisation et d'échanges où les individus n'existent, dans un système social que dans la mesure où ils y expriment leur interaction avec autrui.

L'interaction est un processus d'apprentissage social valorisé comme un mode positif de communication. C'est un concept intégrateur, issu de recherches qui définissent la société globale comme un système

d'interactions fondé sur la meilleure coopération des individus entre eux. Ainsi, être en relation, c'est adhérer au système social dans lequel on se trouve. Interagir, c'est favoriser son intégration au système dans lequel on vit. À travers l'idée d'interaction, la société se comprend comme une multiplicité de conduites en relation les unes avec les autres, et non pas comme une réalité qui oppose plus ou moins fortement les individus, en fonction de la position qu'ils occupent dans la société.

Si la psychologie sociale traite un ordre de faits sociaux particuliers, les relations, il apparaît que selon la conception que nous en avons, ces relations n'ont pas le même sens : l'idée de rapport se réfère à une approche antagoniste de la réalité sociale, alors que l'idée d'interaction est une notion fonctionnelle du système social.

- La psychologie sociale s'occupe donc des **processus qui structurent les conduites sociales** ; elle montre qu'une conduite est déterminée par la nature des relations vécues par un individu dans un champ social.

- **Un contexte ou un milieu donné** n'est pas une réalité « naturelle », mais une réalité construite, produite socialement, c'est-à-dire le fait que le cadre social est le résultat de formes différentes d'interventions et d'influences que la société exerce sur elle-même.

- La relation existant entre **les contraintes et les comportements** est fondamentalement dynamique. Elle confère au fonctionnement social et aux conduites un caractère ambigu et non déterministe. La psychologie sociale est, en ce sens, une étude du social à travers la prise en compte des processus relationnels qui structurent la vie interpersonnelle et la vie collective.

3. Les principales orientations théoriques

Nous avons vu que la psychologie sociale s'est formée à partir d'analyses qui ont pris tantôt les phénomènes psychologiques, tantôt les phénomènes sociaux, comme éléments explicatifs de la réalité. Nous allons maintenant présenter les principales orientations théoriques qui représentent le cadre scientifique à l'intérieur duquel se développe la psychologie sociale. Nous montrerons d'abord à quel type de préoccupations répond une théorie, pour développer ensuite les grandes lignes de quelques théories marquantes en psychologie sociale.

3.1 Qu'est-ce qu'une théorie ?

Pour comprendre ce qu'est une théorie, il faut partir du mécanisme le plus élémentaire par lequel chacun de nous appréhende la réalité : nous avons tous des idées implicites sur des faits ou des situations de la vie quotidienne ; autrement dit, nous produisons d'abord des images sur le comportement d'autrui, l'environnement social, etc. ; nous en formulons les contours sur la base de sentiments et d'intuitions, afin d'expliquer la réalité. Ainsi, nous établissons des relations entre certains traits de comportements et l'apparence extérieure des gens : nous considérons par exemple que telle tenue vestimentaire est un signe de laisser-aller, ou bien qu'il convient d'adopter telle attitude pour être bien perçu par les autres. Par conséquent, nous utilisons un ensemble d'éléments implicites que nous pourrons caractériser comme des « théories implicites » sur la réalité sociale, sur la réaction des autres aux événements.

À propos de toutes ces liaisons empiriques que nous établissons entre divers événements, situations ou conduites, la psychologie cherche à ériger un modèle organisé avec des énoncés explicatifs concernant l'ensemble des cas individuels rencontrés ; de la sorte, les éléments d'observation des faits sont intégrés dans un cadre explicatif. Ainsi, la psychologie sociale, en dégageant des constantes dans les comportements étudiés, va construire des explications logiques et cohérentes. La théorie ne fournit pas seulement un système explicatif pour comprendre la réalité, elle cherche également à valider cette représentation par des méthodes permettant la mise en évidence de variables ainsi que le poids de leurs relations dans une situation donnée.

En fournissant un cadre, une théorie permet à un chercheur de prendre de la distance par rapport à ses propres implications, mais cela ne signifie pas qu'il soit extérieur à la réalité. Une théorie n'est pas réellement neutre ; la neutralité du chercheur, par exemple, consiste précisément à tenir compte de son implication subjective, afin d'objectiver la réalité étudiée de façon aussi indépendante que possible de cette subjectivité immédiate.

À partir de ces éléments, nous pouvons définir une théorie comme *la formulation d'énoncés généraux, organisés et reliés logiquement entre eux*. Ils ont pour but de décrire un domaine d'observation et de fournir à son sujet un système explicatif général, c'est-à-dire de dégager des lois propres et spécifiques qui peuvent servir à comprendre des phénomènes identiques. Il s'agit de propositions cohérentes qui tendent à montrer

pourquoi tels comportements se produisent et quelles relations peuvent être établies entre tel phénomène et telle attitude.

3.2 Les théories en psychologie sociale

Après avoir présenté sommairement ce qu'est une théorie, nous pouvons maintenant examiner les principales théories en psychologie sociale.

3.2.1 Les théories behavioristes

Une première orientation théorique, largement dominante en psychologie sociale, part du postulat que les mécanismes qui prédisent à la vie sociale sont rationnels et porte sur l'étude du comportement en analysant les relations entre les stimuli qui s'exercent sur lui et le changement qu'ils provoquent. Ces théories, appelées behavioristes, considèrent l'individu, situé dans un contexte, qui adopte un comportement donné en réaction à des stimuli. Ce sont ces stimuli qui vont produire un changement de son comportement. Ainsi, dans cette perspective, toute action, toute conduite humaine sera définie comme une réaction, c'est-à-dire liée causalement à des événements extérieurs de nature à déclencher cette réponse de l'individu.

À la base de cette théorie, nous trouvons la formulation d'une relation causale, voire d'un déterminisme entre un stimulus et la réaction comportementale. On peut la considérer comme une sorte d'axiome de causalité. C'est ce qui permet d'expliquer l'apprentissage de nouveaux comportements dans la mesure où l'on renforce les réponses produites antérieurement. Un tel modèle repose sur une vision de l'individu comme être malléable, c'est-à-dire qu'il modifie précisément son comportement en fonction des *stimuli* qui agissent sur lui. L'idée de malléabilité éclaire ainsi les processus d'apprentissage en montrant qu'il est possible d'adapter les comportements en manipulant les éléments du milieu ; on peut alors exercer un contrôle sur eux en déterminant leur comportement par divers systèmes de renforcement.

Les théories behavioristes ont été largement appliquées en psychologie sociale pour étudier le comportement social.

3.2.2 Les théories cognitives

Elles sont basées essentiellement sur l'étude des processus mentaux en œuvre dans les interactions sociales ; en d'autres termes, il s'agit

d'analyser l'effet des connaissances (pensée) et de leurs significations (interprétation) sur l'activité sociale. Alors que les théories comportementales mettaient l'accent sur la valeur déterminante des stimuli externes, la théorie cognitive vise à décrire et à expliquer le rôle des processus intérieurs sur l'attitude d'une personne.

Plusieurs orientations peuvent être regroupées sous les théories cognitives.

- La première et l'une des plus anciennes en psychologie sociale est **la théorie du champ** de Lewin (1951).

L'idée de champ repose sur le principe d'interdépendance existant entre la personne et son environnement. Mais cette interdépendance est formée essentiellement de ce que les gens perçoivent de et dans l'environnement physique : un champ, c'est donc l'environnement « psychologique », c'est-à-dire tel que l'individu le perçoit. Il désigne les processus mentaux qui le structurent pour constituer un champ topologique, c'est-à-dire un espace mental fait de valeurs qui déterminent les conduites dans un environnement. Ainsi la théorie du champ permet d'attirer l'attention sur le fait que ce qui détermine d'abord le comportement, c'est la façon dont l'individu se représente le monde environnant. Dans cette perspective, ce sont les constructions mentales qui influencent les conduites et leur intérêt est de saisir les effets produits sur l'activité sociale. Dans ce sens, les perceptions sociales, les opinions ou les préjugés en tant que processus mentaux positifs ou négatifs façonnent les relations sociales.

- Une deuxième orientation, qui peut être regroupée sous les théories cognitives, c'est l'approche phénoménologique.

Il s'agit d'une approche systématique pour observer et décrire les caractéristiques essentielles des événements tels qu'ils se présentent à nous. Elle cherche à dégager ce qu'il y a de général dans les conduites, d'indépendant des contingences particulières pour les décrire en termes globaux.

L'approche phénoménologique cherchera tout d'abord à isoler, caractériser les conduites comme des phénomènes, c'est-à-dire comme des éléments qui sont provisoirement indépendants de leur insertion particulière dans un contexte, dans une situation trop précise, dans une cause trop particulière pour en faire un objet d'étude isolable. L'attitude phénoménologique, c'est la réduction simple à l'essentiel, plus ou moins indépendant d'une signification qui, elle, s'imposera ultérieurement.

En d'autres termes, une théorie phénoménologique est la mise entre parenthèses de l'ensemble des particularités définies de nos conduites ou de nos actions, de leur intentionnalité ou de leur sens. Elle demande l'adoption de ce que l'on appelle la naïveté disciplinaire, ou encore « l'observation naïve », c'est-à-dire la suspension volontaire de tous les postulats implicites ou explicites qui peuvent biaiser l'observation. Cette attitude invoque le refus de la signification apparente au profit de la forme perçue.

De cet ensemble d'opérations se dégage la notion de « phénomène », défini comme un tout organisé dont on met provisoirement entre parenthèses les fonctions particulières. La signification d'un événement, d'un comportement, n'apparaîtra qu'à la fin du processus et non pas au début, comme l'élément intégrateur à partir des critères descriptifs de l'ensemble des actes particuliers effectués par des êtres humains : manger, dormir, voyager. Les caractéristiques ainsi dégagées permettront de constituer les phénomènes en les réduisant à l'essentiel.

Cette approche est sous-tendue par une attitude fondamentale : on évite, au départ du moins, de porter un jugement sur la réalité, car la plupart du temps, elle ne se donne pas à comprendre, mais seulement à observer ; les phénomènes ne sont pas clairs et donc ne nous permettent pas de les juger. En dégageant simplement les phénomènes, il s'agit d'établir une distanciation d'avec nos propres jugements, mais aussi d'avec la réalité particulière avec laquelle nous sommes en rapport, pour lui permettre « d'apparaître » d'une façon aussi indépendante que possible de la nature de notre propre observation, ainsi que des fonctions particulières que nous pourrions lui attribuer.

- Une troisième orientation, plus récente, repose sur l'idée que les processus cognitifs constituent des mécanismes de traitement de l'information ; à travers cette notion, on peut montrer que l'information recueillie par notre perception ne représente qu'une infime partie de la réalité environnante, qu'en outre l'information stockée dans notre mémoire ne représente quant à elle qu'une partie de ce que nous avons perçu et qu'enfin, l'information mémorisée n'est pour sa part utilisée que de façon infime.

Il reste que chacun va traiter l'information sociale en développant des stratégies permettant de l'utiliser à travers les jugements et les significations qu'elle revêt.

Les théories cognitives, à travers ces diverses orientations, représentent des modèles explicatifs basés sur l'étude des processus mis en œuvre

par les individus pour comprendre ce qui leur arrive et ce qui se passe autour d'eux.

3.2.3 Les théories de l'interaction symbolique

La perspective générale de ces théories s'appuie sur l'approche de l'interaction symbolique qui a montré les différences pouvant exister d'un groupe ou d'une société à une autre, dans l'organisation de la vie sociale et des échanges (Mead, 1956). Sur ces bases, elles ont retenu l'idée qu'une situation donnée en relation avec la personnalité des individus concernés exerçait une influence sur les comportements sociaux adoptés.

Ces théories partent du fait que la société et les autres sont des miroirs et les relations avec autrui forgent une image de nous-mêmes à travers l'interprétation que nous faisons du feed-back symbolique que les autres nous renvoient au cours de nos échanges. Ainsi les interactions peuvent être considérées comme un ensemble de construits sociaux à partir de l'importance des symboles en œuvre. Ceux-ci reposent sur des valeurs, des normes, des croyances, partagées par les membres d'un groupe ou d'une société.

On reconnaît ainsi le sens d'une interaction à travers les formes symboliques qui jouent dans la situation en lui conférant telle ou telle valeur. L'existence d'éléments symboliques est considérée comme opérante dans les échanges. C'est en proposant des valeurs, en les traitant, en les utilisant, que l'on atteint les fins que l'on poursuit à l'intérieur d'une situation sociale.

Les théories de l'interaction symbolique montrent que chaque phénomène comporte cette dimension qui est inhérente au fonctionnement social. L'accent est donc mis sur « l'efficacité symbolique » dans la mesure où la réalité est définie comme celle à laquelle on croit (Lévi-Strauss) ; une fois qu'un certain nombre d'éléments sociaux s'objectivent sur ces bases, ils agissent comme de nouveaux systèmes d'influence. Un certain nombre de phénomènes sociaux et organisationnels ont été étudiés sous cet angle pour montrer comment opèrent ces constructions symboliques ; par exemple, le dirigeant développera sa propre compréhension de l'entreprise et, à partir de là, produira les symboles de son action et de son pouvoir pour influencer les membres de l'organisation et la réalité environnante.

Les théories de l'interaction symbolique peuvent ainsi être définies comme une étude de la dynamique des systèmes culturels ; elles montrent comment, à travers les normes, les traditions et les valeurs, ils sont utilisés

ou interviennent comme facteurs d'influence des comportements. Dans cette perspective, la réalité sociale n'est donc pas réductible à la réalité objectivée : chacun manipule des symboles pour agir. Les processus sociaux sont des jeux symboliques qui permettent de donner une interprétation aux croyances et aux valeurs produites dans une société.

Conclusion

➔ Points-clés du chapitre

Ce chapitre a présenté les grandes lignes de la psychologie sociale qui ont porté sur quatre points.

- Une rapide approche historique a permis d'abord de situer la psychologie sociale dans une histoire de la connaissance de l'homme en montrant quelques modèles concernant la manière de penser l'homme et inspirés par trois visions différentes : une vision rationnelle qui met l'accent sur le fait que l'être humain est un être de raison guidé par la conscience et la réflexion ; une vision biologique qui s'appuie, au dix-huitième siècle, sur le savoir anatomique et se développe au dix-neuvième siècle en prenant en compte l'étude de phénomènes tels que l'adaptation, qui président à la vie et à l'évolution des individus ; une vision psychologique issue au dix-neuvième siècle de deux courants : la philosophie empiriste et la psychophysique ; elle met l'accent sur le rôle de la perception sensorielle, c'est-à-dire des stimulations extérieures comme élément de l'adaptation du comportement.

- Ensuite, la psychologie sociale s'est constituée en un domaine d'étude spécifique à travers l'influence de plusieurs auteurs.

De façon lointaine, Auguste **Comte** (1798-1857) est considéré en France comme l'un des premiers à avoir proposé de manière explicite une définition de l'individu comme être social.

Tarde (1903) étudie plus directement le comportement d'un individu dans une foule ; il observe alors qu'il a tendance à imiter ceux qui, dans la foule, représentent des modèles.

Le Bon (1895) élabore une théorie psychologique des foules en expliquant le comportement des foules par la suggestion hypnotique : les individus ne se sentent plus responsables de leurs actes et de ce fait, on assiste à une propagation des mêmes sentiments et émotions entre les membres d'une foule.

Durkheim cherche à comprendre le fonctionnement de la société à travers une science nouvelle, la sociologie. Ses analyses l'amènent à faire une étude sur le suicide ; il y montre que ce type de comportement est déterminé par la réalité sociale et notamment la faible intégration sociale des individus.

Freud porte un éclairage particulier sur les phénomènes sociaux en étudiant deux formes d'organisations collectives qui sont l'Église et l'Armée. Il explique leur fonctionnement par l'existence de relations affectives entre les membres et le chef et entre les membres eux-mêmes.

- L'approche psychosociale se caractérise par un nouveau regard porté sur l'être humain : il est un être social marqué par les relations dans lesquelles il est inséré et qu'il produit à son tour.

La psychologie sociale s'est imposée comme une démarche scientifique qui s'est développée selon une double perspective : une orientation de psychologie sociale appliquée qui étudie certains problèmes ou phénomènes sociaux afin d'y apporter des réponses en termes de changement ; une orientation de psychologie sociale expérimentale qui utilise l'étude de comportements sociaux en laboratoire en ayant recours à la méthode expérimentale.

Ces indications ont permis de présenter plusieurs définitions de la psychologie sociale et de dégager ses principales caractéristiques.

- Le dernier volet de ce chapitre a porté sur le cadre théorique à l'intérieur duquel se développe la psychologie sociale ; nous avons d'abord examiné ce qu'est une théorie, à savoir un ensemble de postulats qui visent à comprendre et à expliquer différents aspects du comportement ou un phénomène social donné ; nous avons ensuite présenté quelques théories qui ont joué un rôle en psychologie sociale : les théories behavioristes, cognitives et de l'interaction symbolique.

➔ *Notions-clés du chapitre*

Loi de l'unité mentale : processus psychique de la vie collective étudié par Le Bon et désignant le fait que l'expression d'émotions et de croyances dans une foule est de nature à créer ou à renforcer un sentiment d'unanimité.

Psychologie sociale : domaine de la psychologie qui étudie les relations et les processus de la vie sociale inscrits dans les formes organisées de la société (groupes, institutions, etc.), d'une part, pensés et vécus par les individus, d'autre part.

Psychologie sociale appliquée : démarche de la psychologie sociale ayant pour visée une analyse de certains problèmes ou phénomènes sociaux en vue de promouvoir un changement des comportements et/ou de la situation étudiée.

Psychologie sociale expérimentale : démarche de la psychologie sociale qui étudie les phénomènes sociaux en laboratoire ou dans un cadre créé artificiellement, en utilisant la méthode expérimentale.

Suggestion hypnotique : processus d'influence en œuvre dans une foule, étudié par Tarde et Le Bon, qui développe chez les membres un sentiment de perte de leurs responsabilités personnelles en les conduisant à adopter les opinions et sentiments dominants dans cette situation collective.

Théorie : ensemble de postulats ou énoncés généraux qui visent à décrire et à expliquer des phénomènes sociaux.

Théories behavioristes : ensemble d'énoncés qui expliquent le comportement social à travers la relation causale existant entre un ou des stimuli et la réponse d'un individu.

Théories cognitives : ensemble d'énoncés qui expliquent le processus de la vie sociale par la manière dont les gens les perçoivent et les interprètent, c'est-à-dire à travers les processus mentaux en œuvre pour traiter l'information sociale concernant autrui, soi-même et le monde qui nous entoure.

Théories de l'interaction symbolique : ensemble d'énoncés qui expliquent les interactions sociales et l'image que chacun se fait de lui-même par les formes symboliques qui jouent dans une situation sociale.

Théorie du champ : paradigme qui désigne l'environnement physique à travers les systèmes d'interdépendance qui structurent les relations qu'une personne établit avec lui et qui donnent lieu à une réalité cognitive appelée champ topologique, c'est-à-dire l'environnement en tant qu'il est perçu à travers les valeurs de l'individu.

► Question synthèse du chapitre

Pourquoi la présence d'autrui a-t-elle un effet sur notre comportement ?

L'une des toutes premières expérimentations en psychologie sociale a été réalisée aux États-Unis par Triplett (1987) qui, en spectateur attentif de courses cyclistes, avait remarqué que les coureurs pédalaient plus vite en présence d'autres coureurs que lorsqu'ils couraient seuls.

Afin d'expliquer ce phénomène, il effectua une expérience en laboratoire avec 40 enfants de 10 à 12 ans. Dans cette étude, les enfants devaient enrouler le plus vite possible le fil d'une canne à pêche autour d'un moulinet : dans un premier temps, ils devaient exécuter cette tâche tout seuls et dans un deuxième temps, ils exécutaient la même chose en présence d'un autre enfant qui avait à accomplir la même tâche.

Les résultats ont montré que la présence d'autrui est en général un « aiguillon » plutôt positif et on a appelé ce phénomène la facilitation sociale. Mais la présence d'autrui peut avoir un effet psychosocial qui n'est pas toujours positif.

Vous-même avez peut-être connu des situations où la présence d'autrui était plutôt une gêne pour votre activité : ainsi quand vous avez eu votre permis de conduire, la présence de votre père, de votre mère ou de votre petit(e) ami(e) a peut-être été vécue dans un premier temps comme une gêne et vous vous étiez peut-être dit : « quand ils sont là, je conduis moins bien que quand je suis seul ». Par rapport à toutes ces situations où intervient la présence d'autrui, la psychologie sociale a montré qu'elle ne laisse pas indifférent ; bien plus, la présence d'autrui a d'une manière ou d'une autre un effet sur le comportement.

Lectures conseillées



DECONHY J.-P. (1989), *Psychologie sociale. Croyances et idéologies*, Paris, Mériidien Klincksieck.

DOISE W. (1982), *L'Explication en psychologie sociale*, Paris, PUF.

FRAISSE P., PIAGET J. (1969), « Psychologie sociale », *Traité de psychologie expérimentale*, tome IX. Paris, PUF.

LE BON G. (1895), *La Psychologie des foules*, nouv. éd., Paris, PUF. (1963).

LÉVY A. (1965), *Psychologie sociale. Textes fondamentaux anglais et américains*, Paris, Dunod.

LEYENS J.-P. (1979), *Psychologie sociale*, Bruxelles, Mardaga.

MAISONNEUVE J. (1973), *La Psychologie sociale*, Paris, PUF, coll. « Que Sais-je ? », 13^e éd., n° 458.

MOSCIVICI S. (1981), *L'Âge des foules*, Paris, Fayard.

MOSCIVICI S. (1984), *Psychologie sociale*, Paris, PUF.

MUCCHIELLI A. (1994), *La Psychologie sociale*, Paris, Hachette.

2

Chapitre

LA RELATION SOCIALE

Sommaire

1. Aspects psychosociaux de la relation	35
1.1 Précisions conceptuelles.....	35
1.2 Les caractéristiques de la relation.....	37
1.3 La formation des relations sociales	39
1.4 Les facteurs psychosociaux de la relation	43
2. Formes et niveaux de la relation	48
2.1 Les principales modalités	48
2.2 Facteurs d'évolution des relations.....	51
3. Modèles explicatifs de la relation.....	55
3.1 Les théories de l'échange.....	55
3.2 Les théories de l'équité.....	59
3.3 Analyse critique	62
Conclusion	63

Pour la psychologie sociale, l'être humain est un être relationnel car les relations définissent un aspect essentiel de son être social. C'est pourquoi le concept de relation est central en psychologie sociale.

Les études dans ce domaine sont très diversifiées et abordent la relation selon deux perspectives distinctes : l'une qui étudie la relation à travers les phénomènes d'attraction et montre l'importance qu'a pour les gens le fait d'établir différents liens avec autrui ; l'autre qui s'attache plus particulièrement au développement et au fonctionnement d'un type de relation que sont les relations amicales et amoureuses.

Ce chapitre abordera la relation en développant les trois points suivants : les aspects psychosociaux, les formes et niveaux de la relation et les modèles théoriques à partir desquels on a cherché à expliquer différents éléments de la relation.

1. Aspects psychosociaux de la relation

Pour comprendre ce qu'est une relation, nous commencerons d'abord par préciser quelques notions avant de présenter quelquesunes de ses caractéristiques essentielles.

1.1 Précisions conceptuelles

Les études portant sur la relation font appel à un nombre de notions dont certaines sont parfois utilisées comme équivalents de la relation, telles que l'interaction ou la communication, alors que d'autres traduisent une expression particulière de la relation. Nous allons les préciser.

1.1.1 La relation comme expression du lien social

Le concept de base, à la fois le plus simple et le plus difficile pour exprimer la nature de la relation, c'est celui du lien. Il est un trait de la sociabilité de l'être humain. La notion même de lien caractérise à la fois une manière d'être humain et les modalités d'expression qui l'accompagnent, dans le sens où chacun est plongé dans un contexte, inséré dans un champ social qui, d'une façon ou d'une autre, l'établit dans un réseau d'échanges.

Dans un autre sens, le lien montre les formes particulières d'influence qui agissent sur les comportements. Enfin, le lien se réfère à des

fonctions-supports qui permettent d'établir une liaison avec les autres et l'environnement. La communication est, à cet égard, un des moyens d'établir des relations.

Tout individu se trouve relié d'une quelconque manière à autrui, parents, frères, institutions, groupes, etc. Il est donc inséré dans un tissu social complexe qui l'enserre, oriente son action et définit sa sociabilité. Ce lien social s'actualise de plusieurs façons au cours de son évolution et selon les contextes dans lesquels il va vivre.

1.1.2 L'affiliation

À côté de l'idée de relation, le terme d'affiliation indique la nature fondamentalement sociale de l'être humain comme être-avec-les autres ; celle-ci se traduit sous deux formes différentes : les conduites par lesquelles on établit des liens avec eux, d'une part, et les situations sociales à travers lesquelles s'exprime une recherche de contact avec autrui.

Dans ce sens, l'affiliation est une forme de la sociabilité de l'être humain qui s'exprime par un besoin fondamental de pouvoir compter sur les autres, en s'appuyant sur eux.

Pour certains auteurs (notamment Wilson, 1975), l'affiliation est, pour une grande part, liée à la nécessité, pour les individus, de coopérer afin de vivre en société. Selon eux, il s'agit même d'un facteur de constitution du lien social : ainsi la recherche de la subsistance dans la chasse a obligé les individus à établir entre eux un lien social basé sur la coopération. Celle-ci met donc en évidence un mécanisme essentiel de l'affiliation : la découverte de l'interdépendance, qui peut être définie comme l'ensemble des situations où la présence d'autrui est nécessaire à chacun pour poursuivre ses propres buts.

L'affiliation, comme recherche d'une relation avec autrui, intervient de manière significative dans plusieurs types de situations, comme l'ont montré certaines expériences. On a constaté tout d'abord que le contact social est recherché quand les individus sont dans des situations qu'ils ne comprennent pas.

Schachter (1959) a provoqué une telle situation dans une salle de classe de filles dans laquelle la directrice est venue chercher une des élèves (complice), au milieu d'un cours, en ne donnant aucune explication. L'incertitude a suscité un rapprochement entre les autres élèves pour trouver une explication à un tel événement.

L'affiliation s'exprime également quand les individus sont confrontés à un contexte d'anxiété. Des études ont montré que, dans ce cas, ce sont les individus qui ont le plus peur qui ont le plus tendance à se rapprocher (Schachter, 1959). Mais ces résultats ne permettent pas d'affirmer que l'affiliation soit un facteur de réduction de la peur ; ils montrent seulement son importance dans nos relations avec les autres.

1.1.3 L'attraction

La notion d'attraction définit, à l'intérieur d'une relation, la dimension affective à l'égard des autres qui se caractérise par l'expression d'attitudes positives (la sympathie) et peut se traduire par le désir de se rapprocher d'eux. Durkheim (1960) avait déjà affirmé que la cohésion sociale était renforcée par les sentiments d'attraction. Cette notion permet de dégager l'importance de la dimension affective dans les relations sociales.

À travers l'attraction, les relations sont abordées en fonction de ce que nous éprouvons à l'égard des autres. La théorie de Homans (1974) donne aux facteurs affectifs une interprétation particulière, selon laquelle les sentiments que nous avons pour les autres s'expriment en termes de profit, c'est-à-dire qu'une relation s'établit quand elle correspond à des gratifications possibles pour nous. L'attraction serait ainsi la différence entre le taux de gratifications reçues et le coût d'une relation.

Cette approche insiste sur le caractère fonctionnel des sentiments dans une relation, en montrant que l'attraction dépend de la valeur que l'on accorde au comportement d'une autre personne. Dans ces conditions, cette valeur varie selon les situations.

1.2 Les caractéristiques de la relation

Les relations sociales se caractérisent d'abord par leur grande variété au cours de la vie ; on peut distinguer sommairement deux grands types :

- les relations conventionnelles qui sont prescrites plus ou moins fortement par des normes sociales et hiérarchiques ; c'est le cas des relations professionnelles, par exemple, c'est-à-dire des situations où la relation n'est pas librement choisie ;
- les relations non conventionnelles qui font intervenir une dimension plus personnelle ; dans ce cas, la relation se traduit par un choix libre et une implication plus grande.

Les relations sociales se manifestent concrètement à travers des interactions ; on peut donc distinguer relation et interaction ; alors que la

relation définit, comme nous l'avons déjà indiqué, une dimension de l'homme comme être social à travers l'existence de liens qui l'insèrent dans un tissu social, l'interaction désigne le cadre et les processus à l'intérieur desquels s'expriment les relations.

La notion d'interaction suppose une mise en présence concrète de deux personnes qui vont développer entre elles une succession d'échanges ; la notion de relation est plus abstraite et désigne une dimension de la sociabilité humaine.

Les relations sociales, telles qu'elles sont vécues par les gens, révèlent des facteurs cognitifs et émotionnels à l'œuvre : les facteurs cognitifs s'expriment notamment par la perception que les interlocuteurs ont de la situation et de l'autre, ainsi que par la signification que chacun confère à la relation ; les facteurs émotionnels s'expriment par les sentiments, les réactions affectives qui sont en jeu dans la situation ; ainsi la relation peut être déterminée par le type de sentiments qui interviennent : attentes, peur, hésitation.

Les relations sociales sont régies par des normes sociales de conduite ; ces normes s'expriment de plusieurs façons : dans une relation, les gens adoptent des rôles suivant ce qui est considéré comme désirable socialement au niveau de leur comportement ; une relation est également fonction de la situation et du lieu dans lequel elle se déroule ; enfin dans une relation, les interlocuteurs produisent souvent leurs propres règles de fonctionnement.

Les relations sociales sont marquées par le contexte social dans lequel on se trouve. Le contexte ne se réduit pas à un lieu physique, il désigne l'idée de champ social, c'est-à-dire l'ensemble des systèmes symboliques qui jouent dans la relation. On peut distinguer à cet égard le cadre, qui englobe les éléments de l'environnement physique et la situation qui, elle, désigne les aspects psychosociaux intervenant dans la relation (Marc et Picard, 1989).

Les relations sociales s'organisent suivant la fonction psychosociale des interlocuteurs ; cela signifie que, d'une part, les relations sont des rapports de positions socialement déterminées, c'est-à-dire que les relations font apparaître des différences sociales objectives ; d'autre part, les relations sont marquées par des rapports de places qui révèlent l'aspect subjectif des modes d'expression ; on distingue à ce sujet deux types de rapports : les rapports symétriques dans lesquels les interlocuteurs se considèrent sur un pied d'égalité ; les rapports complémentaires où les positions occupées sont distinctes (parent/enfant), mais fournissent

un système d'ajustement complémentaire au niveau des interactions (commander/obéir) (Marc et Picard, 1989).

1.3 La formation des relations sociales

Les relations qui se construisent, se développent et se défont au cours de l'expérience humaine sont fortement marquées par la période de l'enfance. Celle-ci constitue le fondement de toutes les relations ultérieures, car les premières relations sociales, et souvent les plus intimes, sont vécues par chacun à travers son rapport à sa mère. L'entrée dans la relation sociale fait intervenir deux aspects essentiels : l'attachement et la socialisation.

1.3.1 L'attachement

L'attachement peut être défini comme une relation affective qui unit deux individus, à travers la valorisation et l'importance qu'ils ont l'un pour l'autre. Maccoby et Masters (1970) ont recensé les manifestations les plus caractéristiques de l'attachement à la mère chez le jeune enfant : il recherche le contact physique en s'agrippant ; il sourit et pleure, si ces expressions sont considérées comme des formes de l'attachement, leurs fonctions semblent complexes, car elles vont évoluer et s'ajuster au contexte social.

Les théories de l'attachement se divisent en deux grandes tendances : l'une qui le considère comme une relation sociale instinctuelle et l'autre qui le définit comme une relation acquise, en réponse aux soins apportés à l'enfant. La théorie de Bowlby (1969) constitue une synthèse de ces deux points de vue ; selon lui, l'attachement est une relation sociale instinctuelle qui se réfère, chez l'enfant, à des dispositions innées, lesquelles se mettent en action en réponse à des sollicitudes de la mère à son égard. L'attachement apparaît donc comme une conduite interactive s'établissant en relation avec l'entourage, qui apporte à l'enfant un certain nombre de soins et d'attentions. Elle se constitue en réponse à la façon dont les parents s'occupent de l'enfant ; elle deviendra également plus spécifique, au fur et à mesure du développement, en introduisant une différenciation progressive entre l'enfant et ses parents.

Cette première construction de la relation sociale qu'est l'attachement comporte deux dimensions : elle est une réponse active à la sollicitude exprimée par les parents quand ils satisfont les besoins physiques de l'enfant ; elle produit une création de liens en établissant une dimension affective à travers laquelle l'enfant et la mère se sentent profondément

liés l'un à l'autre. La relation d'attachement n'est pas uniquement la « reconnaissance du ventre », pour la satisfaction des besoins physiologiques. La dimension affective de l'attachement n'est pas spécifique à l'être humain ; elle a été démontrée lors d'une expérience sur des bébés singes (Harlow, 1958, 1972).

Cette recherche était basée sur le dispositif suivant : on a séparé des bébés singes de leur mère et on les a placés dans une cage dans laquelle se trouvaient deux substituts maternels. Il s'agissait de mannequins : l'un était recouvert de velours très doux, l'autre était en fil de fer, muni d'un biberon qui permettait au singe de s'allaiter ; tous les jeunes singes étaient alimentés par ce dispositif. L'étude partait de l'hypothèse suivante : si l'attachement des bébés singes est uniquement un comportement instinctuel, celui-ci se manifestera par une relation privilégiée avec le mannequin en fil de fer qui les allait. On a alors placé les singes dans des endroits qui ne leur étaient pas familiers ou près d'objets qui leur faisaient peur, afin de savoir vers quel substitut maternel ils se dirigeaient.

Les résultats montrent qu'après une première réaction de frayeur, les bébés singes se dirigeaient sans hésitation et s'accrochaient au substitut maternel en étoffe. Cette relation leur apportait visiblement une sécurisation et un apaisement, puisqu'ils se mettaient ensuite à explorer leur nouvel environnement, mais en revenant toujours vers ce substitut, entre deux explorations. L'attachement au substitut maternel en velours est ainsi évident, alors qu'il ne procure aucune satisfaction des besoins physiques.

L'attachement se constitue donc comme une relation qui s'établit à partir de la combinaison de deux éléments : les soins physiques et la sécurité affective.

À côté de ces caractéristiques de l'attachement, de nombreuses recherches ont souligné son importance vitale chez l'enfant, pour le développement de ses relations sociales ultérieures : elles ont montré une corrélation entre la qualité des attachements vécus dans la prime enfance et la capacité d'établir des relations intimes à l'âge adulte.

Ce sont les études portant sur l'angoisse de séparation et, ultérieurement, la séparation effective d'avec la mère, qui ont permis de mettre en relief la nature de l'attachement. L'angoisse de séparation intervient quand l'enfant est laissé seul par sa mère, dans un endroit qu'il ne connaît pas. Cette situation entraîne chez lui des manifestations de détresse, car la présence de la mère représente un pôle affectif auquel il se raccroche, quand il est désorienté par une situation inconnue pour lui. L'étude des

réactions à la séparation a permis de distinguer trois types de relations d'attachement (Ainsworth, Blehar, Waters et Wall, 1978) :

- *une relation d'apaisement*, chez les enfants très attachés à leur mère, une fois qu'ils l'ont retrouvée ;
- *une relation d'évitement du contact physique*, chez des enfants moins attachés à leur mère ;
- *une relation de recherche de contact*, dans un premier temps, et de rejet ensuite, une fois qu'ils ont retrouvé la mère, chez des enfants relativement peu attachés à elle.

Les effets de la séparation ont été étudiés au cours de nombreuses recherches, pendant et après la Seconde Guerre mondiale (Spitz, 1949). Il s'agissait d'enfants placés dans des institutions qui étaient essentiellement préoccupées de leur apporter les conditions d'hygiène et les soins physiques indispensables, mais qui, en même temps, les isolait presque totalement du monde des adultes : le contact n'avait lieu que lorsque l'on venait chercher les enfants pour les reprendre.

Les réactions des enfants à ce type de situations furent de deux ordres. Un certain nombre d'entre eux ont manifesté une indifférence progressive aux relations avec l'entourage : ils n'établissaient aucune différence entre les personnes familières et les étrangers qui les approchaient. D'autres, au contraire, ont exprimé un besoin insatiable de contacts. À côté de ces effets à court terme, on a observé l'impact sur leur vie ultérieure ; de nombreux enfants soumis à cette séparation et ayant vécu dans ce type d'institution ont montré, plus tard, des signes d'inadaptation sociale plus ou moins marquée.

À travers ces expériences, l'attachement apparaît comme un des liens sociaux profonds qui forme le noyau des relations ultérieures que chacun peut créer dans sa vie. Par conséquent, la capacité de relations d'un individu dépend de la qualité des attachements dont il a été l'objet et qu'il a pu développer à son tour, au cours de sa prime enfance.

1.3.2 La socialisation

Un deuxième élément permet de rendre compte de la formation des relations sociales : c'est la socialisation. Elle peut être décrite comme le processus d'apprentissage des attitudes, des normes et des valeurs propres à un groupe, à travers lequel s'opère l'intégration sociale.

Simmel (1917) la définissait comme une « entrée dans la relation sociale » (*Vergesellschaftung*). La notion de socialisation recouvre ainsi le développement de la sociabilité, c'est-à-dire les différents types

d'apprentissage auxquels est soumis l'individu. La socialisation est étudiée tantôt comme un processus autonome de développement, tantôt comme le résultat d'un système d'interactions.

Les recherches de Piaget (1957) montrent que certains processus fondamentaux de socialisation sont indépendants des cultures et des contextes sociaux particuliers et sont essentiellement fonction du développement des structures cognitives. Dans le même sens, les travaux de Schutz (1960) avaient montré que la socialisation dépendait de la sociabilité de l'être humain qui s'exprimait autour de trois besoins fondamentaux.

- *Le besoin d'inclusion* apparaît comme une tendance fondamentale à rechercher la communication et le contact. Il s'agit d'un besoin très archaïque qui consiste à exister aux yeux des autres, à travers l'attention qu'ils vous accordent et la relation qui en découle.

- *Le besoin de contrôle* concerne les interactions entre le besoin de sécurité et celui d'avoir une prise sur autrui. Ces besoins apparaissent plus tard, au cours de l'enfance, quand l'individu doit intérieuriser les normes pour parvenir à une plus grande autonomie.

- *Le besoin d'affection* porte sur les liens d'attachement à autrui. Alors que les besoins d'inclusion et de contrôle s'établissent dans le cadre d'une relation plus large, au sein du groupe familial, par exemple, l'affection concerne essentiellement les relations à deux.

Cette approche décrit le processus de socialisation à partir d'une dynamique des besoins de sociabilité de l'individu lui-même.

Les recherches qui définissent la socialisation comme des processus d'interactions montrent à quel point les relations constituent des formes variées d'adaptation. Des expériences (Stern, 1977) ont démontré que, dès la naissance, c'est l'enfant lui-même qui est l'élément dominant de l'interaction ; c'est lui qui détermine la cadence, l'intensité et la nature de ses expériences.

La socialisation construit ainsi l'enfant, à travers les relations qu'il établit avec les autres, avec son entourage, en même temps qu'il se découvre progressivement lui-même et qu'il affirme son propre Moi. Avec l'âge et les nouvelles possibilités de représentation, l'enfant va se différencier de son entourage et modifier ses relations à autrui : ainsi, dans la formation de son jugement, il aura tendance à les interpréter de façon égocentrique, tant qu'elles seront limitées à ses parents. Quand apparaîtra (entre 8 et 11 ans) la conscience de la réciprocité et du contrat, l'enfant se trouvera inséré dans un groupe de pairs, où le contrôle parental ne s'exercera plus de manière exclusive ; la réciprocité s'établira en fonction de son rapport à des situations externes ; à travers

elles, il apprendra que lui-même ne peut obtenir une reconnaissance de soi par les autres, que dans la mesure où il leur manifeste à son tour des signes de reconnaissance.

La socialisation montre la nature dialectique de la formation du lien social : l'enfant entre dans la relation sociale à partir de ses interactions avec ses parents. Celles-ci permettront de faire l'expérience de nouvelles interactions, qui l'intégreront progressivement dans l'univers social où l'affirmation de son Moi s'effectuera comme processus relationnel.

1.4 Les facteurs psychosociaux de la relation

Après avoir dégagé les bases sur lesquelles se forme et se développe la relation, il s'agit de définir les éléments qui déterminent, dans la vie sociale, les relations des individus les uns avec les autres. Trois principaux facteurs seront étudiés : la proximité ; la similitude-complémentarité et, enfin, l'attrait physique.

1.4.1 La proximité

- Dans son enquête sur le choix du conjoint, visant à **déterminer le rôle de la proximité**, Girard (1974) avait montré qu'en dépit de la mobilité croissante de la population, les mariages étaient encore souvent contractés entre personnes ayant les mêmes origines géographiques. Selon lui, les futurs conjoints habitent, dans presque tous les cas, sinon la même localité, du moins à une distance telle que les moyens de transport permettent une fréquentation quotidienne.

La notion de proximité traduit le fait que les relations ont tendance à augmenter à mesure que la distance géographique diminue ; la proximité physique apparaît ainsi comme un des éléments incitateurs dans l'établissement des liens avec autrui.

Mais à côté de la proximité physique, l'enquête de Girard a montré l'existence et le poids de divers déterminismes sociaux tels que la distance sociale, culturelle ou religieuse dans le choix du conjoint. Il dégage ainsi la notion d'homogamie sociale qui désigne le fait d'une recherche de similitude entre les conjoints, portant notamment sur leur origine sociale, culturelle et religieuse.

L'une des premières études portant sur l'influence de la proximité physique sur les relations a été effectuée dans une résidence pour étudiants mariés (Festinger, Schachter et Back, 1950). Il s'agissait de déterminer si la proximité jouait un rôle dans la formation des liens

à l'intérieur de cette zone résidentielle. Les résultats ont montré une corrélation étroite entre la situation des appartements et le développement des contacts : plus un appartement est proche d'un autre, plus les couples ont tendance à établir des relations entre eux ; ainsi, ceux qui habitaient dans des appartements voisins avaient presque deux fois plus de probabilité de créer des liens d'amitié que ceux qui se trouvaient à deux portes de distance. De plus, on a observé que ceux qui vivaient dans des appartements situés près des escaliers avaient plus de relations que ceux qui se trouvaient au bout du couloir. Donc, la probabilité de se faire des amis décroît au fur et à mesure que la distance entre les appartements augmente. Alors que 40 % des étudiants établissaient des contacts entre eux, s'ils étaient des voisins immédiats, 10 % seulement développaient ces mêmes relations, lorsque l'éloignement était trois fois plus grand. On a en outre observé que la proximité permettait de développer des relations plus durables.

- Après avoir montré l'importance de la proximité, nous pouvons dégager **deux caractéristiques** qui permettent de cerner la nature de son influence : la familiarité et la distance.
- *La familiarité* est basée sur les occasions et les fréquences d'une relation. Les études portant sur la familiarité comme facteur de relation (Zajonc, Markus et Wilson, 1974) ont montré que plus les occasions de rencontres avec quelqu'un sont nombreuses, plus il y a probabilité de vouloir entrer en relation avec lui. Au cours d'une expérience, Zajonc a demandé à des élèves de donner leur sentiment sur des photos de personnes qui leur étaient inconnues. Les résultats montrent que les personnes qui se trouvaient plus souvent que d'autres sur les photos ont été évaluées de façon plus positive que celles que l'on voyait moins souvent. Ainsi, même lorsqu'elle n'apparaît pas de façon évidente au sujet, la familiarité avec un objet, une situation, des personnes, crée un sentiment positif probable à leur égard.
- L'étude de *la distance* (Hall, 1971) a permis de dégager des règles de proxémie dans l'établissement des relations. Il s'agit de règles culturelles concernant le comportement spatial et qui précisent la distance physique appropriée dans les relations interpersonnelles, selon les types de situations. Ce n'est donc pas la distance physique qui est en soi un facteur déterminant, mais les règles qui la régissent, selon la nature de la relation. Des études (Sommer, 1969) ont déterminé l'impact des distances sur l'établissement des relations et mesuré la réaction des gens devant l'invasion de leur intimité.

Des chercheurs se sont installés sur des bancs publics où se trouvait déjà une personne seule et se sont assis, à une distance de quinze centimètres d'elle. Ils ont mesuré le temps qu'elle mettait pour quitter le banc, après leur arrivée.

Il est apparu que 60 % d'entre elles avaient quitté le banc quinze minutes après l'arrivée de l'intrus. Les individus n'entrent donc pas en relation, lorsqu'ils se sentent menacés par la violation de leur espace personnel.

D'autres recherches ont montré que l'établissement de relations satisfaisantes était fonction d'une sorte de contrat concernant la définition de frontières réciproques (Altman, Taylor et Wheeler, 1971).

L'expérience portait sur un groupe de marins volontaires qui ont été isolés, deux par deux, dans une petite cabine, pendant dix jours. La cabine comportait les installations nécessaires pour vivre durant cette période. Le but de cette recherche était d'analyser le type de relations que les individus allaient développer, ainsi que les facteurs d'influence de celles-ci.

Les résultats ont montré l'importance d'une négociation sur les frontières réciproques, dès le début de l'expérience. Ils ont ainsi confirmé le fait que les relations amicales se sont fait jour chez les partenaires qui s'étaient entendus, dès le départ, sur une répartition de leurs territoires respectifs. Quand les deux marins s'étaient mis d'accord sur l'affectation des objets et des espaces, des relations positives ont pu se développer. En revanche, lorsque ces frontières n'ont pas été établies, les relations n'ont pu évoluer de manière positive. La proximité physique apparaît donc comme un facteur important dans le développement des relations, car elle permet aux individus de les établir sur la base d'un principe d'économie de leur énergie relationnelle.

1.4.2 La similitude-complémentarité

La similitude est un deuxième facteur retenu pour le développement des relations. Elle peut être définie comme une réciprocité d'intérêts, d'opinions, de goûts, de façons de communiquer. Les individus ont tendance à rechercher, auprès d'autrui, ceux qui leur ressemblent. Un certain nombre d'études ont mis en évidence les effets de la similitude sur le développement de la relation.

Plusieurs types de similitudes ont été dégagés dans les recherches : la similitude sociologique et géographique liée au fait que les gens vivant

dans un même environnement, par exemple, ont davantage de chances de se rencontrer ; la similitude d'attitudes fait que les gens qui ont des croyances identiques ou proches ont tendance à entrer davantage en relation les uns avec les autres. De nombreuses recherches l'ont montré.

Clore et Byme (1974) ont observé que le rapport entre la similitude et une relation est lié à l'attente que nous avons par rapport à des individus qui partagent la même opinion que nous. Dans ce type de recherche, on communique à des étudiants les opinions d'un camarade ; celles-ci peuvent être plus ou moins en accord avec les leurs. On s'aperçoit que les individus recherchent le contact auprès de ceux dont ils considèrent qu'ils ont les mêmes opinions qu'eux ; ainsi la relation se développera d'autant mieux que les domaines où il y a accord seront plus nombreux.

Griffitt et Veitch (1974) ont réalisé une expérience dans un abri antiatomique très réduit, avec treize volontaires qui ne se connaissaient pas auparavant et qui ont été payés pour passer dix jours ensemble. On leur a demandé d'identifier deux d'entre eux qu'ils préféreraient garder et deux autres qu'ils aimeraient exclure du groupe.

L'analyse a montré une forte corrélation entre la similitude d'opinions et l'expression des préférences : ceux qui manifestaient entre eux le plus de préférence étaient ceux dont les opinions étaient les plus proches.

D'autres recherches portant sur divers facteurs de similitudes (habileté, état émotionnel, statut social) ont dégagé plusieurs effets de la similitude sur la rencontre avec autrui. Trois types peuvent être retenus : tout d'abord, la similitude peut augmenter l'estime de soi, dans la mesure où l'on se rend compte que ses opinions sont partagées par d'autres. Ensuite, la similitude développe une relation plus positive avec quelqu'un dont on sait qu'il partage plus de choses avec vous. Enfin, la similitude repose sur l'idée implicite qu'autrui, qui nous ressemble, a des traits de caractère aimables.

Si la similitude peut jouer un rôle important dans la création des relations, un certain nombre de chercheurs ont mis en doute sa fonction dans leur développement et sa persistance dans le temps. En effet, elle peut également être objet d'aversion et diminuer avec le temps.

Pour d'autres chercheurs, c'est la complémentarité qui constitue un facteur de relation (Winch, 1958). La complémentarité met l'accent sur le fait que l'attraction est déterminée, pour un individu, par le complément que les traits personnels de l'autre apportent aux siens. Ce sont donc les différences en tant que sources de rencontres potentielles, plutôt que les similitudes, qui créent et renforcent la relation entre les personnes.

L'une peut faire ce dont l'autre est incapable et, de la sorte, la complémentarité apparaît comme un mécanisme compensatoire dans la façon de vivre une relation.

L'un des aspects de la complémentarité les plus étudiés est celui de la complémentarité des besoins respectifs abordés dans les relations de couples. Dans ce cas, le mariage serait vu comme répondant à ces besoins à travers deux aspects particuliers de la complémentarité : la relation domination/soumission et la relation protéger-être protégé.

La similitude et la complémentarité interviennent chacune pour une part dans toute relation ; leur importance relative dépend d'un ensemble de conditions qui font que les individus recherchent tantôt ce qui les différencie, tantôt ce qui les fait se ressembler.

1.4.3 L'apparence physique

L'évaluation de l'apparence physique intervient comme un autre facteur dans l'établissement des relations. L'attrait physique détermine les rapports interpersonnels selon des orientations qu'un certain nombre de recherches ont mises en évidence ; elles montrent de façon générale comment l'apparence physique influence l'évaluation d'autrui et indique ainsi le rôle déterminant de notre perception d'autrui comme individus attractifs sur bon nombre de jugements que nous portons sur eux.

Des recherches effectuées dans le cadre scolaire sur l'évaluation du rendement d'un groupe d'enfants par des adultes ont montré que l'on a beaucoup plus tendance à récompenser le travail d'un enfant qui a un physique agréable (Dion, 1972).

De même, on a montré à des étudiants des photos d'enfants qui ont commis des actes répréhensibles ; certains enfants étaient considérés comme beaux, d'autres plutôt laids. On a observé que les enfants beaux ayant commis des actes punissables étaient l'objet de plus d'indulgence que les autres.

Une autre recherche (Landy et Sigall, 1974) a porté sur l'évaluation de travaux d'étudiantes : une photo était jointe à ces travaux, qui ont été confiés à deux groupes d'étudiantes. Le premier avait les travaux d'étudiantes très séduisantes et l'autre avait les mêmes travaux, mais avec des photos d'étudiantes très peu attrayantes. Il faut souligner que la moitié des travaux, dans chaque groupe, était bien écrite, et l'autre moitié mal rédigée.

Les résultats ont montré que, malgré une évaluation plus positive des travaux bien écrits, ce sont ceux des étudiantes au physique attirant qui furent jugés supérieurs à ceux écrits par les autres.

La beauté physique devient en soi un élément d'évaluation d'autrui ; cela démontre la part d'irrationnel qui intervient dans toutes nos relations.

Toutes ces données montrent le rôle de la beauté physique dans l'évaluation d'autrui ; d'une part, l'attrait physique produit un effet de halo sur le jugement que nous nous faisons de quelqu'un ; d'autre part, les personnes ayant une apparence physique belle et attirante sont considérées comme étant plus sociables.

2. Formes et niveaux de la relation

2.1 Les principales modalités

En fonction des situations sociales dans lesquelles elles s'expriment, les relations peuvent être décomposées en trois formes distinctes.

2.1.1 Les formes de la relation

- **La relation interpersonnelle ou la relation à l'autre** : cette conception essentiellement développée par la psychologie sociale américaine, étudie les interactions comme des situations d'individu à individu. Elle montre que, dans la relation, c'est à partir de l'individu, considéré comme une unité et un pôle de consistance, que se développent les liens avec autrui. Selon cette orientation, on dégagera un certain nombre de caractéristiques, telles que les gestes ou les rituels interpersonnels, qui interviennent dans la relation et constituent des clés d'interprétation (Morris, 1978).

La relation interpersonnelle forme donc la base de nombreuses approches psychosociales qui se sont développées pour comprendre les phénomènes de communication et d'interaction dans les groupes, les institutions et la vie sociale en général.

- **La relation organisationnelle ou la relation aux normes** : la deuxième façon d'appréhender les relations consiste à les envisager à partir des rôles que chacun joue, selon son appartenance à une société ou un groupe social donné. On considère alors que l'individu est obligé

de se livrer à un certain nombre d'activités suivant des comportements réglés, définis socialement. Ce qui est immédiatement observable dans ce domaine, c'est que certaines formes d'organisation placent chacun dans des formes définies de relation : on travaille, dans un bureau ou une usine ; on conduit ses enfants dans telle ou telle école ; on fait ses courses dans tel supermarché, etc. Les relations sont alors déterminées socialement par tout un dispositif de normes qui différencie et hiérarchise.

On dira, dans ce cas, que c'est le champ social, et non plus seulement les aspects interpersonnels, qui structure les relations. La relation n'est donc plus envisagée comme une question de bon ou de mauvais sentiment entre les individus en présence, mais l'accent est mis sur le poids relatif des contraintes et des positions sociales occupées par les individus. Quand nous recevons nos amis, nous le faisons spontanément pour la joie de se retrouver et pour leur faire plaisir, mais en réalité notre accueil et nos échanges s'effectuent également suivant des règles et un rituel qui correspondent à ce qui est jugé conforme à notre position et acceptable par les autres. Cette forme de la relation montre que l'individu est inséré dans un tissu social dont la fonction essentielle est de l'intégrer à des situations qui, par ailleurs, le conditionnent.

Un élément particulier intervient dans ces formes de relations : c'est le poids des structures hiérarchiques. En effet, nos relations sont toutes en référence à des systèmes de pouvoir. Dans ce sens, on pourrait affirmer d'une manière sommaire que toutes les relations sont des relations de pouvoir, lequel intervient à des degrés divers. Il peut d'abord être entendu comme une influence, c'est-à-dire la capacité pour un individu, chacun d'entre nous, d'imposer ses vues à autrui ; à cet égard, nous avons tous, d'une manière ou d'une autre, des relations de pouvoir. Mais le pouvoir est aussi une force, c'est-à-dire une puissance d'action, qui exerce sur les autres diverses sortes de contraintes ; dans ce cas, il s'appuie sur un système d'autorité imposant aux individus des fonctions et des façons de faire qui, à leur tour, vont structurer la relation aux autres.

• **La relation sociale ou la relation à la différence :** l'individu n'est pas seulement inséré dans des organisations, sa relation avec autrui est déterminée par son appartenance à une catégorie sociale définie, à une ethnie, à une classe d'âges. Cet ensemble de facteurs détermine toute relation en créant des distances socio-culturelles entre les individus (langage, style de vie, habillement). Leur importance peut être mesurée par un certain nombre de variables comme les modèles de conduites qui indiquent la manière dont les individus se comportent dans un environnement donné et révèlent les attitudes largement suivies dans un groupe.

Par conséquent, la relation ne fonctionne jamais dans un univers socialement neutre. Ces facteurs imposent à toute relation leur poids propre, en montrant les positions irréductibles à la bonne volonté de chacun. Ils font apparaître les tensions inhérentes à toute relation, dans la mesure où l'appartenance de chacun à des situations ou des conditions socialement opposées manifeste la nature inégalitaire de toute structure sociale.

2.1.2 Les niveaux de la relation

À côté des formes de la relation ayant trait principalement aux différents aspects sociaux qui les déterminent, il existe des niveaux de relation liés notamment à l'état de développement ou d'approfondissement d'une relation.

Levinger et Snoek (1972) ont proposé un modèle dans lequel ils distinguent trois niveaux de relations qui correspondent à des degrés d'intimité différents et impliquent des modalités d'interactions spécifiques à chaque niveau : le contact initial, la relation superficielle et la relation profonde.

- **Le premier niveau** est défini par un **contact zéro** dans lequel deux individus sont mis en présence l'un de l'autre, mais sans se connaître ; il se caractérise par une prise de conscience de la présence d'autrui dans laquelle l'un des pôles prend en compte l'existence de l'autre qui, à son tour, pourra réagir à l'attention qui lui est portée. Ce stade est en quelque sorte le préambule de la relation.

- **Le deuxième niveau** est défini par la **relation superficielle** entre deux personnes. Celle-ci s'établit, par exemple, autour de centres d'intérêts communs, le cinéma, la musique, l'actualité. Elle peut se constituer aussi à travers les rôles joués par chacun : échanges avec des collègues de travail, des voisins de paliers, des commerçants du quartier. La plupart de nos relations quotidiennes s'édifient habituellement sur ce mode et ne dépassent pas ce contact superficiel.

- **Le troisième niveau** est défini par la **réciprocité** qui comporte deux aspects : une connaissance mutuelle plus grande et le désir de poursuivre des buts communs ; ce niveau peut comporter des variantes, allant de la réciprocité partielle à un partage plus profond qui transforme des intérêts communs en relations d'attachement et d'amour. À ce niveau, se constitue une sphère d'intimité qui intègre étroitement l'autre à ce que l'on fait et à ce que l'on pense, et dans laquelle ce que l'autre sait et pense devient à son tour facteur de la relation.

Ces trois niveaux de relations définissent un schéma général d'évolution possible, mais chacun de ces niveaux peut s'exprimer chez un même individu, en fonction des situations et des partenaires et traduire la variété des relations qu'il peut établir avec autrui.

2.2 Facteurs d'évolution des relations

L'étude de l'évolution des relations a surtout porté sur les relations amoureuses ou intimes. Les recherches ont dégagé plusieurs étapes du développement de ces relations en montrant que l'approfondissement d'une relation s'accompagne d'un certain nombre de changements dans le degré d'implication des partenaires et dans l'intensité de leurs sentiments. Trois aspects seront retenus : les facteurs qui jouent dans l'évolution des relations, la fonction des normes et le rôle de la communication.

2.2.1 Le développement des relations

Diverses études ont montré une corrélation entre l'approfondissement d'une relation et le changement des attitudes ; elles insistent notamment sur une interaction entre attrait vers l'autre et ouverture de soi. L'expérience de Rands et Levinger (1979) illustre ce point.

Leur étude porte sur un échantillon de quarante couples auxquels on a demandé d'évaluer des types de comportements en fonction de types de relations. – Les situations de relations choisies, en fonction d'un degré d'intimité croissant, étaient les suivantes : rencontres occasionnelles, amitiés sincères, relations intimes en dehors de tout contexte institutionnel et relations intimes dans le mariage. – Les types de comportements retenus étaient : l'ouverture de soi, les activités sociales, les attitudes positives ou négatives (louanges ou critiques), l'expression corporelle et les contacts physiques. À partir de cette grille, les couples ont évalué la probabilité d'apparition des différents types de comportements pour chacune des situations de relations ainsi présentées.

Les résultats indiquent tout d'abord que les contacts physiques et sociaux se développent au fur et à mesure que la relation s'approfondit, mais on s'aperçoit que les comportements se diversifient en même temps : alors qu'au début, ils ont tendance à être exclusivement positifs, on constate ensuite un accroissement de la critique et du contrôle exercé sur la conduite du partenaire. Si les relations s'accompagnent d'interactions plus nombreuses, de contacts physiques et d'ouverture de soi, il apparaît

alors une pression accrue par laquelle se crée une conformité plus grande aux attentes de chacun. Le développement d'une relation comporte une dimension conflictuelle, dans la mesure où plus elle s'approfondit, plus elle tend à nier les différences et l'expression de soi. L'évolution d'une relation est ainsi marquée par l'apparition d'éléments contradictoires : une communication plus intense, mais, en même temps, des critiques plus grandes et des pressions orientées vers l'uniformité.

À travers cette recherche, on a ainsi pu dégager une corrélation croissante entre intimité et implication : plus la relation est intense, plus nombreuses sont les activités conjointes et plus importante est l'implication mutuelle.

Une étude (Blood, 1967) portant sur l'évolution des relations chez des personnes mariées permet de préciser l'orientation prise par l'intimité dans ce contexte.

L'hypothèse de l'étude était basée sur le fait que le devenir des relations chez des couples mariés qui s'étaient choisis librement, était plus satisfaisant que pour ceux dont le mariage avait été plus ou moins décidé par la famille de l'un ou l'autre des partenaires. Blood a cherché à comparer l'évolution des relations dans ces deux cas. Dans ce but, il a choisi la famille japonaise qui, selon lui, était très vivante, et il a comparé des couples mariés qui avaient pris cette décision parce qu'ils s'aimaient et d'autres qui s'étaient mariés parce que la famille l'avait souhaité. Cette étude compare les modifications des manifestations d'amour dans les deux groupes, en prenant comme critère la fréquence avec laquelle le mari exprime son amour pour sa femme.

Les résultats révèlent trois phases importantes :

- au cours des deux premières années de mariage, il n'y a pas de différence significative entre les deux groupes ; dans les deux cas, les hommes expriment autant d'attention et d'affection à leur femme ;
- après la deuxième année de mariage, les signes d'affection déclinent de façon spectaculaire dans les mariages arrangés et ce jusque vers la huitième. Dans les mariages d'amour, on constate une stabilisation entre deux et huit ans après le mariage, même si les manifestations d'amour connaissent une baisse durant cette période ;
- la troisième phase se situe après neuf ans de mariage. Les résultats sont identiques dans les deux groupes : l'expression des relations d'amour se réduit au tiers de ce qu'elle avait été au début du mariage. On constate en outre une baisse de l'activité sexuelle, une communication moins grande et une satisfaction moins élevée dans les relations avec le partenaire. Cette étude montre donc que, quelles que soient

l'intensité de l'affection et la force des émotions au début du mariage, elles s'estompent progressivement avec le temps.

2.2.2 Les normes de l'intimité

Les relations intimes, qui sont souvent idéalisées et décrites comme irrationnelles, passionnées ou romantiques, n'échappent pas aux normes d'une société donnée. Dans ces relations, comme dans l'expression de leurs sentiments et de leur affection, les individus se conforment généralement à des règles en adoptant des attitudes ou des expressions largement acceptées. Les relations intimes sont donc tributaires des attentes normatives, qui définissent de manière plus ou moins explicite comment on peut exprimer l'affection ou l'amour. À la différence d'autres formes de relations, elles sont soumises à des normes culturelles spécifiques, car le rapport à la sexualité est l'objet d'interdits puissants, puisque déterminé par des systèmes de valeurs qui permettent d'évaluer ce qui est bon ou mauvais dans ce domaine.

Des études (Brain, 1976) ont montré comment *les normes déterminent les relations intimes*. Elles observent que les normes sont fonction des cultures et des époques : elles évoluent avec le temps. Ainsi, dans plusieurs cultures, la polygamie apparaît comme une forme normale de relations sexuelles. D'autres études ont indiqué que dans nos sociétés, la libération des mœurs entraînait le fait que les relations sexuelles étaient beaucoup moins liées qu'auparavant à des critères comme ceux de l'amour et de l'affection, montrant que les normes concernant la sexualité et l'intimité ne sont ni immuables, ni universelles : elles sont relatives à une culture et changent en fonction de la valeur que les individus accordent à l'expression de leurs besoins (d'Augelli, 1979).

D'autres travaux ont analysé la façon dont les individus parlaient de leurs sentiments affectifs et amoureux, pour saisir l'influence des normes dans les relations intimes et montrer qu'il existe un *vocabulaire normatif* pour décrire ses émotions (Berscheid et Walster, 1969).

On observe que les émotions se manifestent dans un langage choisi qui caractérise l'adéquation d'un comportement à un niveau de relations. Le vocabulaire amoureux a ainsi une fonction d'évaluation, grâce à laquelle on peut saisir si ce qu'on dit est en accord avec le degré d'intimité dans lequel on se trouve ; il a aussi une fonction stratégique qui permet de savoir jusqu'où une relation peut s'établir, en fonction de l'accueil réservé par autrui au code ainsi établi.

Si les études ont mis l'accent sur le fait que cette grammaire de l'affection et des relations est fortement tributaire des normes culturelles, ces dernières opèrent en même temps comme un élément d'activation dans l'établissement et l'évolution des relations, car elles fournissent aux partenaires un répertoire commun leur offrant des moyens pour se repérer, se connaître et, donc, le cas échéant, approfondir leurs relations.

2.2.3 Le rôle de la communication

Parmi les facteurs importants d'une relation, celui de la communication a été retenu par les chercheurs comme ayant un rôle déterminant. Au cours d'une étude expérimentale, Gottman (1979) a dégagé des formes de communication spécifiques chez des couples mariés, selon qu'ils étaient heureux ou malheureux.

Il a observé tout d'abord que le modèle de communication n'était pas le même dans les deux cas. Les couples heureux manifestaient, lorsqu'ils étaient en désaccord au cours d'une discussion, une attitude à travers laquelle ils acceptaient la position développée par leur partenaire. Au contraire, les couples malheureux laissaient apparaître un « déficit de communication », qui se traduisait par une impossibilité plus ou moins grande d'accepter et de reconnaître les messages du partenaire ; en conséquence, ils étaient incapables de formuler des messages susceptibles d'être pris en compte par l'un ou l'autre. Ils restaient enfermés dans des positions rigides qui ne laissaient place à aucun ajustement et semblaient vouées à l'échec. En revanche, les couples satisfaits s'envoyaient et percevaient des messages qui permettaient le maintien de leur relation. Ainsi la communication semble être un critère selon lequel on peut, à la fois, apprécier le niveau de satisfaction dans les relations d'un couple et évaluer, en conséquence, ses chances de survie.

La communication a également été analysée à travers un autre mécanisme, défini par le terme d'autorévélation, qui traduit l'idée que l'on révèle une quantité croissante d'informations sur soi au fur et à mesure qu'une relation s'approfondit. L'autorévélation désigne l'échange de confidences, la capacité à livrer ses pensées et ses émotions ; cette disposition semble un élément important de l'implication dans une relation. Ce processus a été étudié par Altman et Taylor (1973). Ils envisagent le développement de la relation comme un mouvement à l'intérieur duquel l'expression de sentiments positifs accentue la révélation progressive de soi : si l'on ressent que l'autre accepte la totalité de son comportement, les sentiments positifs à son égard se renforcent à leur tour. Plus les individus communiquent entre eux et plus s'opère un processus

d'autorévélation qui va d'un niveau superficiel vers un niveau intime, au fur et à mesure que la relation s'approfondit. À l'inverse, plus l'intimité s'approfondit, plus l'intimité des communications augmente.

L'étude du processus d'autorévélation a, par ailleurs, permis de dégager une autre caractéristique intéressante, à savoir que la relation est toujours une situation dissymétrique : s'il y a ouverture de soi au fur et à mesure qu'elle s'approfondit, il n'y a pas forcément réciprocité directe de cette ouverture chez les deux partenaires. Si des individus révèlent de l'information privilégiée sur eux-mêmes, ils sont fréquemment l'objet d'une appréciation positive de la part des autres, mais ceux-ci ne leur renvoient pas forcément des révélations sur eux-mêmes en retour.

Ainsi la communication est-elle un des moteurs essentiels dans la relation ; en même temps, celle-ci n'est pas vécue sur le même mode chez chacun des partenaires. Les relations intimes sont les formes les plus privilégiées, les plus intenses et en même temps les plus fragiles de notre rapport à autrui. Elles définissent un des aspects les plus mystérieux du lien social.

3. Modèles explicatifs de la relation

Pour expliquer le fonctionnement des relations, un certain nombre de théories se sont développées parmi lesquelles nous retiendrons celles de l'échange et de l'équité.

La notion d'échange comporte l'idée d'une réciprocité basée sur un mécanisme de transaction : donner et recevoir. Dans cette perspective, toute interaction sociale met en jeu un coût et place les échanges dans une dynamique d'achat et de vente, qui les assimile au fonctionnement des échanges économiques. Examinons tout d'abord les éléments mis en lumière par les théories de l'échange, avant de faire une analyse critique de cette approche.

3.1 Les théories de l'échange

3.1.1 Les caractéristiques de l'échange

L'échange est une transaction dans laquelle nous cherchons à obtenir la meilleure relation possible pour nous ; il apparaît comme une situation stratégique. Selon Gergen et Gergen (1981), les individus tentent d'acquérir, à travers l'échange, un plaisir maximal à un coût minimal,

c'est-à-dire ils essaient de dépenser aussi peu d'efforts que possible, pour obtenir le maximum de satisfactions : les échanges révéleraient ainsi une stratégie du coût psychologique minimal dans la vie sociale. En effet, comme les interactions sont pour une part incertaines, on cherchera à les établir sur des systèmes d'accommodation qui permettent d'éviter des tensions inutiles et de créer, sinon une satisfaction, du moins un compromis mutuel acceptable.

Une des premières expériences faites dans ce domaine (Sidowski, Wyckoff et Tabory, 1956) cherchait à cerner les modalités par lesquelles deux individus s'efforçaient de parvenir à un échange satisfaisant, dans une situation potentiellement désagréable pour chacun d'eux.

Les sujets étaient séparés, placés seuls durant vingt-cinq minutes dans une pièce et installés devant une table où se trouvaient deux boutons et un compteur, reliés à des électrodes attachées à leurs doigts. Le dispositif était conçu de telle sorte que chacun avait à sa disposition un bouton à sa droite et un à sa gauche. Il pouvait appuyer sur chacun des boutons aussi souvent qu'il le souhaitait, sa tâche étant de gagner le maximum de points ; mais il ne savait pas qu'il n'y avait pas de lien entre le fait d'appuyer sur les boutons et celui de recevoir des chocs ou de marquer des points.

En réalité, les expérimentateurs avaient relié les boutons de telle sorte qu'en pressant le bouton de droite, le sujet de la première pièce procurait un point à l'autre sujet. Par conséquent, le résultat obtenu par chacun ne dépendait pas de ce qu'il faisait, mais de l'action de l'autre. Quand le sujet de la deuxième pièce appuyait sur son bouton de gauche, il donnait un point au sujet de la première pièce. Quand le sujet de la première pièce appuyait sur son bouton de gauche, il envoyait un choc électrique au sujet de la deuxième pièce, et celui de la deuxième pièce envoyait un choc au sujet de la première pièce, s'il appuyait sur son bouton de droite.

Pour obtenir une solution satisfaisante, il fallait donc que le premier sujet appuie sur son bouton de droite et le second sujet sur le bouton de gauche. Toute autre combinaison les pénalisait. Dans ces conditions, il n'est pas facile d'arriver à un échange satisfaisant, puisqu'aucun ne sait que sa situation dépend de l'action de l'autre.

Les résultats montrent que pendant les quinze premières minutes, le nombre des points que les sujets donnent sans le savoir augmente, puis se stabilise. Le nombre des chocs électriques est peu élevé et décline ensuite.

Les attitudes adoptées au cours de l'échange révèlent que les sujets ont cherché des modes d'interactions qui leur évitent trop de désagréments et leur procurent un avantage réciproque.

Sur la base de cette expérience, on a considéré l'échange comme un processus d'accommodation que les individus développent en essayant de s'éviter mutuellement des désagréments, cela afin d'établir une relation acceptable.

3.1.2 Les facteurs de l'échange

Pour les théoriciens de l'échange, il existe un certain nombre de facteurs qui orientent les interactions parmi lesquels nous retiendrons : le type de ressources échangées et les stratégies en œuvre dans l'échange.

► *L'interaction comme échange de ressources*

Les facteurs relatifs au type de ressources ont été essentiellement définis par Foa et Foa (1974), à partir d'études de l'échange social dans diverses cultures. Ils ont classé les ressources de l'échange dans six grandes catégories : l'amour, les services, les biens, l'argent, l'information et le statut. Celles-ci varient en fonction de leur particularisation et de leur matérialité. Par exemple, la plupart des gens considèrent qu'il n'est pas approprié d'échanger une ressource dont la particularisation est faible, comme l'argent, pour une ressource dont la particularisation est élevée, comme l'amour.

À partir de ces deux dimensions, on a défini un principe fondamental de l'échange : plus deux actions sont similaires quant à leur degré de particularisation et de matérialité, plus l'échange entre elles est approprié. Par exemple, si on vous adresse un sourire, il serait inapproprié d'y répondre en donnant de l'argent à la personne qui vous a souri.

Ce phénomène a été étudié au cours d'une expérience (Foa et Foa 1974), où l'on a essayé d'évaluer les réactions des individus dans un groupe, lorsqu'un sujet répondait de façon inappropriée à ce qu'il recevait. Un compère, dans le groupe, adressait des messages en termes de degré de particularisation et de matérialité, tantôt semblables, tantôt différents de ceux qu'il recevait.

Il est apparu que les sujets exprimaient plus de satisfaction lorsque la particularisation et la matérialité des messages échangés étaient semblables. Ces facteurs ont ainsi mis l'accent sur l'importance de l'adéquation qui doit exister entre les messages échangés, car ils sont considérés comme des ressources et constituent un mode de régulation qui

incite les individus à trouver, dans chaque situation, un comportement approprié.

► *Les stratégies de l'échange*

Les théories de l'échange ont également insisté sur le fait que, dans toute situation d'interaction, se manifestait un conflit plus ou moins fort entre le désir de coopérer avec autrui et le désir de l'exploiter. Tout échange crée ainsi un dilemme fondamental, à partir duquel un certain nombre d'études ont cherché à mettre en évidence les avantages et les inconvénients soit de la coopération, soit de l'exploitation. L'individu peut adopter diverses stratégies lui permettant d'atteindre son but et d'arriver à une situation satisfaisante. On a dégagé trois grandes stratégies de l'échange : la coopération, la résistance, le renforcement.

- D'abord, la **stratégie de la coopération**, comme l'ont démontré plusieurs études expérimentales (Rubin et Brown, 1975), aurait plutôt pour effet un comportement positif de la part des autres. D'autres études, au contraire, (Hammer et Yukl, 1977), montrent qu'une attitude de coopération suscite chez les autres un comportement d'exploitation.
- À côté de la stratégie de coopération, il existe une **stratégie de résistance**. Dans ce cas, on adopte une position où l'on fait peu de concessions à l'autre. Les études menées sur ce point ont montré que ce type de stratégie avait pour effet de diminuer, chez les autres, la recherche exclusive de leurs avantages, ce qui s'est exprimé par un changement au niveau des aspirations personnelles (Hamett, Cummings et Hamner, 1973).

Pourtant, de telles positions comportent beaucoup d'inconvénients du point de vue de l'efficacité ultime dans un échange à long terme. C'est pourquoi des chercheurs ont mis en lumière l'efficacité de la stratégie appelée celle du « pécheur repentant ». Dans ce cas, l'échange commence par une position dure, mais ensuite on adopte une attitude beaucoup plus coopérative. C'est au moment du passage de la position dure à une attitude plus flexible qu'apparaît habituellement une coopération plus grande de la part des autres (Deutsch, 1975).

- Enfin, la **stratégie du renforcement** définit un type d'échange basé sur le principe de « l'appariement » : on répond à la coopération par de la coopération et à l'exploitation par de l'exploitation. Selon plusieurs critiques, cette stratégie peut être efficace avec le temps, mais enferme les partenaires dans un cycle sans fin d'exploitation mutuelle.

Pour sortir de ce cercle vicieux, certains chercheurs (Tannenbaum et Osgood, 1955) ont proposé la notion de stratégie des échanges gradués. Dans la vie ordinaire, celle-ci s'apparente à la notion de stratégie des petits pas, où le changement d'une situation bloquée peut intervenir si l'un des partenaires prend l'initiative de faire un geste de coopération, si minime soit-il. Malgré les effets positifs observés dans chaque cas, aucune stratégie à elle seule n'obtient des résultats satisfaisants dans tous les cas.

C'est à la lumière de ces limites que certains chercheurs ont privilégié le concept de fermeté flexible (Pruitt et Lewis, 1965), comme la meilleure situation d'échange permettant la coopération. Dans cette orientation, on considère que pour qu'un échange réussisse, il faut que les gens maintiennent leurs objectifs de façon ferme, mais qu'ils montrent une souplesse pour y arriver. Cela indique, en outre, que les stratégies ne sont pas seules en cause ; certaines expériences ont montré, par exemple, que les gens cherchent à s'exploiter lorsqu'ils n'ont pas la possibilité de communiquer entre eux. L'élévation du degré de communication s'accompagne directement d'une augmentation de leurs attitudes coopératives (Kimmel, 1980).

Le concept de stratégie dans les relations montre que c'est le choix adapté, et donc l'adéquation entre différents facteurs d'un échange, qui permet de le vivre d'une manière plus ou moins harmonieuse.

3.2 Les théories de l'équité

À côté des théories de l'échange, les théories de l'équité ont mis l'accent sur un autre facteur qui est la recherche de ce qui est équitable dans une interaction. Dans ce cas, ce qui compte, ce n'est plus la correspondance entre les termes de l'échange, mais leur acceptation résultant d'un équilibre dans les échanges entre partenaires.

L'équité peut être définie comme une norme de réciprocité perçue par chaque partenaire comme un facteur essentiel de l'échange, dans la mesure où elle produit un sentiment de satisfaction directement lié à la forme équilibrée de l'interaction. Dans les relations intimes, par exemple, il y aura équité lorsque chaque partenaire a le sentiment que les marques d'affection qu'il prodigue lui sont, d'une quelconque manière, données en retour. Lorsque les individus estiment qu'il n'existe plus de forme équitable d'échanges, ils essaient, soit de la rétablir, soit de trouver des solutions de rechange. Dans la vie professionnelle, ces phénomènes se produisent, par exemple, lorsque les individus considèrent que leur salaire est trop faible par rapport au travail qu'on leur demande, car ils

jugent l'équilibre rompu entre ce qu'ils donnent et ce qu'ils reçoivent. Ils peuvent alors adopter diverses positions en vue de trouver une solution acceptable pour eux : déclencher une action revendicatrice, ou définir leurs propres normes d'équité par des comportements qui se traduiront, par exemple, par une baisse plus ou moins caractérisée de la productivité.

3.2.1 Les règles de l'équité

Gergen et Gergen (1981) citent une recherche où l'on a essayé d'évaluer le sentiment d'équité dans des relations hétérosexuelles (Walster, Walster et Traupman, 1979). On a demandé à cinq cents étudiants d'évaluer à la fois tout ce qu'ils investissaient et tout ce qu'ils retiraient de telles relations. Ceux qui avaient le sentiment d'investir plus qu'ils ne recevaient étaient très insatisfaits.

Les mêmes chercheurs ont par ailleurs mené une étude qui a permis d'établir une relation entre l'équité et la fidélité d'un conjoint. À partir des résultats obtenus, on a constaté une différence entre les couples qui se sentaient relativement égaux, quant à leurs charmes en général, et les couples où l'un des partenaires se sentait plus désirable que l'autre. Les chercheurs ont ensuite mis en correspondance ces éléments avec la volonté qui naît, chez les différents partenaires, de s'engager dans des relations sexuelles extra-conjugales. Les résultats montrent que lorsque le sentiment de l'équité affective est inégalement réparti, le conjoint qui croit posséder le plus de charme a des relations sexuelles extra-conjugales beaucoup plus rapidement après le mariage et avec plus de partenaires que celui qui considère qu'il a le même charme que son partenaire.

À travers cette expérience, les chercheurs ont voulu montrer comment l'équité peut s'appliquer à l'échange affectif, dans la mesure où elle fournit une réponse pour apprécier le sentiment de satisfaction produit dans un tel échange.

Les règles de l'équité montrent par ailleurs que les interactions sociales sont pour une grande part déterminées par des principes juridiques : les échanges se font suivant des droits reconnus à l'individu. L'usage de ces droits est régi par un système de codes dont la fonction est précisément d'assurer l'équité dans une société donnée. Un certain nombre d'études ont porté sur la relation entre l'usage d'un droit et l'équité plus ou moins grande qui lui est attribuée. Un type d'expérience (Jones et Aronson, 1973) a étudié l'impact du principe d'équité sur des sanctions à infliger.

On a demandé à des sujets d'exprimer la peine qu'ils infligeraient à un individu dans le cas d'une agression sexuelle. Deux groupes ont

été constitués : le premier a été informé que l'agresseur avait été arrêté avant l'acte sexuel proprement dit ; le second, que l'agresseur avait été arrêté après avoir commis l'acte sexuel.

Le premier groupe a fixé une peine de dix ans de prison pour l'agresseur qui n'avait pas commis l'acte sexuel ; le second, une peine de seize ans pour celui qui est allé jusqu'au bout. Ainsi, en cas d'agression sexuelle, celui qui a commis l'acte est jugé plus sévèrement que celui qui n'a pu le commettre, même si c'était son intention, car le groupe a estimé la situation plus injuste pour la victime.

3.2.2 La valeur de l'équité

Un certain nombre d'études ont permis de dégager le caractère relatif et subjectif des règles de l'équité. Celui-ci a, par exemple, été analysé dans l'évaluation de récompenses par rapport à des situations où l'on attribuait à quelqu'un, de manière équitable, une rémunération plus élevée que ce qu'il méritait (Gergen, Morse et Bode, 1974).

On a demandé à des étudiants italiens et américains d'effectuer un travail qui consistait à identifier des mots déformés par des bruits parasites. Après la présentation des tâches, on leur proposa de fixer le salaire qui leur semblait le plus équitable en fonction de la difficulté de leur travail. Les étudiants furent alors répartis en trois groupes, et le salaire pour chaque groupe fixé de façon arbitraire par un coup de dés. Le premier groupe recevait le salaire estimé juste par les étudiants, le deuxième groupe environ 30 % de plus que ce qu'il avait demandé et le troisième groupe, 80 % de plus.

Les résultats de cette expérience montrent que chaque groupe a réévalué la difficulté de la tâche, en fonction du niveau de rémunération arbitrairement décidé : plus le salaire était élevé, plus la tâche était considérée comme difficile ; on a ainsi constaté une corrélation entre l'estimation d'un salaire juste et la rémunération élevée. Par ailleurs, on a observé que la performance n'a pas été plus grande dans les groupes qui avaient un salaire plus élevé. Les chercheurs en ont conclu que l'idée que l'on se fait de ce qui est juste peut changer en fonction du niveau de salaire, sans que celui-ci corresponde à un travail plus important. En d'autres termes, le simple fait de donner un salaire plus élevé entraîne une réévaluation de l'importance de ce que l'on fait, et donc de ce qui est perçu comme juste. À ce stade, l'équité apparaît comme un pattern d'interaction sociale établi par une société donnée comme norme d'échanges, afin d'ordonner les relations selon des règles qui soient prévisibles.

Le caractère subjectif de l'équité a également été mis en évidence à partir de l'étude d'interactions basées sur le principe de l'égalité (Leventhal, 1980). Cela a permis de dégager l'importance de la socialisation dans le développement de la notion d'égalité à l'intérieur des échanges. Ce facteur a notamment été analysé au cours d'une expérience de jeux de poupées avec cent enfants âgés de trois à douze ans (Cohen et Sampson, 1975).

Les enfants avaient chacun deux poupées, et on a observé leur comportement dans deux situations expérimentales distinctes : dans l'une, ils avaient deux poupées qui avaient, leur dit-on, fait un travail d'importance inégale ; dans l'autre, les deux poupées avaient fait la même quantité de travail. Il s'agissait alors pour les enfants de récompenser les poupées au vu de ces informations.

Les résultats montrent que les filles ont une tendance à récompenser de façon plus égale et cela, quel que soit leur âge, tandis que les garçons, au contraire, distribuent progressivement leurs récompenses, selon le travail fourni, et cela au fur et à mesure qu'ils grandissent.

Ces diverses expériences permettent de considérer que toute structure d'échanges met en jeu des ressources diversement réparties et des règles relatives aux normes d'un groupe. Toute interaction définit ainsi une dynamique en tension qui révèle la nature contradictoire des éléments qui la déterminent.

3.3 Analyse critique

Les théories de l'échange et de l'équité ont fait l'objet de critiques qui portent sur les points suivants : tout d'abord, elles s'inspirent d'une vision économique de la relation et traitent les échanges selon les principes économiques des ressources. Elles tentent, en outre, d'intégrer le fonctionnement des interactions dans une explication basée sur la rationalité, en les abordant essentiellement comme des processus d'accommodation qui permettent une régulation interpersonnelle satisfaisante.

En réalité, les interactions ne sont jamais entièrement rationnelles car les individus n'ont à leur disposition que des informations parcellaires et déformées. En outre, tous les échanges sociaux sont déterminés par le statut social des individus en présence, ainsi que la manière de le percevoir.

Une critique complémentaire et plus générale porte sur la conception de l'homme, sous-jacente à ces théories ; en effet, la visée recherchée

dans tout échange et préconisée par ces théories, c'est un homme adapté et satisfait. En fait, nous savons d'expérience que dans les échanges, les hommes peuvent avoir des comportements irrationnels et inadaptés.

Conclusion

► Points-clés du chapitre

Ce chapitre a présenté la relation sociale sous trois angles distincts.

- Nous avons d'abord abordé les aspects psychosociaux de la relation en précisant les principaux termes utilisés pour définir différentes formes d'expression, telles que l'affiliation ou l'attraction et nous avons dégagé les caractéristiques essentielles d'une relation du point de vue psychosocial. Nous avons montré que les relations sociales se forment et se développent au cours de l'histoire de chacun ; à cet égard, deux éléments interviennent de façon significative : l'attachement affectif et les processus de socialisation. Nous avons présenté les principaux facteurs qui interviennent dans la relation : la proximité physique et culturelle ; la similitude-complémentarité et l'attrait physique.
- Un deuxième point de ce chapitre a porté sur les formes et niveaux de la relation ; nous y avons examiné les principales modalités de la relation en montrant ses formes, ses niveaux d'expression ; ensuite, nous avons retenu quelques facteurs qui jouent dans l'évolution des relations, en particulier les relations intimes ; nous avons présenté les étapes de développement et d'approfondissement d'une relation, les normes qui opèrent dans les relations d'intimité, enfin, la fonction de la communication.
- Le dernier volet de ce chapitre a présenté les modèles explicatifs de la relation à travers deux théories : celle de l'échange et celle de l'équité.

► Notions-clés du chapitre

Affiliation : forme de la sociabilité humaine qui se traduit par un besoin fondamental d'être avec les autres et de compter sur eux ; elle comporte deux aspects : les conduites à travers lesquelles on recherche le contact avec autrui et les situations sociales qui produisent une telle recherche.

Attachement : lien affectif privilégié qui représente une des formes premières du lien social entre deux personnes et qui s'exprime par un désir de proximité à travers la recherche de protection et d'affection.

Attraction interpersonnelle : dimension affective de la relation qui se traduit par des orientations positives à l'égard de ceux qu'on veut rencontrer et qui constitue un facteur d'influence des rapports à autrui.

Homogamie sociale : le fait que dans le choix des conjoints, les relations s'établissent de manière privilégiée entre les partenaires sur la base de leur similitude sociale, culturelle et religieuse.

Relations interpersonnelles : formes d'interactions qui existent entre deux personnes à travers des échanges.

Relations intimes : forme de relations caractérisée par des sentiments réciproques intenses d'attachement et par un engagement mutuel fort.

Relations organisationnelles : type de relations déterminé par la structure hiérarchique et régi par des normes professionnelles.

Socialisation : processus d'apprentissage par un individu des attitudes, des normes et des valeurs propres à un groupe, à travers lequel s'opère son intégration sociale par la diversité des relations vécues par lui.

Théorie de l'échange : ensemble d'énoncés suivant lesquels les échanges avec autrui mettent en jeu des ressources en termes de coûts et bénéfices pour les partenaires. Dans cette perspective, toute interaction sociale s'apparente à la vision et au fonctionnement des échanges économiques.

Théorie de l'équité : modèle explicatif qui définit les échanges à travers la recherche d'un équilibre dans la dynamique interactive et se traduit par une volonté d'entretenir une relation équitable entre les intéressés.

► Question synthèse du chapitre

Pourquoi les gens parlent-ils avec leurs mains ?

Nous pouvons aisément observer dans la vie quotidienne que les gestes accompagnent souvent la parole dans nos échanges ; nous communiquons dans bien des cas avec nos mains.

En réalité, au cours de notre éducation, nous avons été peut-être censurés pour nous être exprimés avec nos mains, car « jeux de mains, jeux de vilains », disait-on.

Aujourd’hui, des recherches suggèrent, au contraire, que les gestes peuvent faciliter notre communication.

Dans le cadre d’une expérience, on a demandé à des adultes et des enfants de résoudre des problèmes de mathématiques et d’expliquer ensuite comment ils avaient trouvé la solution (Goldin-Meadow et coll., 2001). Mais au cours de cette phase, la moitié d’entre eux devait garder ses mains immobiles et ne pas faire de gestes pendant qu’elle parlait, alors que l’autre moitié pouvait s’exprimer comme elle l’entendait.

Les résultats ont montré que ceux qui avaient pu s’exprimer avec des gestes se rappelaient en moyenne 20 % de mots en plus que l’autre moitié.

Les chercheurs ont expliqué ce phénomène par le fait que les gestes libéreraient des capacités mentales facilitant la performance. Mais dans ces conditions, pourquoi le fait de s’exprimer par des gestes se traduirait-il par une performance plus grande ?

Selon les chercheurs, le geste allégerait, voire remplacerait certaines explications verbales par des symboles et de ce fait, faciliterait le traitement de l’information au cours de l’échange.

Lectures conseillées



BREHM S.S. (1984), « Les relations intimes », dans S. Moscovici, *Psychologie sociale*, Paris, PUF, p. 169-191.

GIRARD A. (1974), *Le Choix du conjoint*, Paris, PUF.

GOFFMAN E. (1974), *Les Rites d’interaction*, Paris, Éditions de Minuit.

MAISONNEUVE J., LAMY L. (1993), *Psychosociologie de l’amitié*, Paris, PUF.

MARC C., PICARD D. (1989), *L’Interaction sociale*, Paris, PUF.

MOSCOVICI S. (sous la dir.), (1994), *Psychologie sociale des relations à autrui*, Paris, Nathan Université.

MOSER G. (1994), *Les Relations interpersonnelles*, Paris, PUF.

3

Chapitre

LE GROUPE SOCIAL

Sommaire

1. La notion de groupe	69
1.1 Éléments de définition.....	69
1.2 La formation des groupes	70
1.3 Les types de groupes	73
1.4 La structure des groupes	76
2. Les fondements théoriques	79
2.1 La psychologie des foules	79
2.2 L'affectif et l'inconscient des groupes.....	81
2.3 La dynamique des groupes	83
3. Le fonctionnement des groupes.....	86
3.1 Les interactions dans les groupes.....	87
3.2 La cohésion du groupe.....	90
3.3 Les décisions de groupe.....	94
3.4 Les relations intergroupes	97
Conclusion	100

La notion de groupe est centrale en psychologie sociale ; elle désigne le lieu par excellence où se joue l'articulation entre l'individuel et le collectif, où se définit le sentiment d'appartenance et d'exclusion, où s'élabore l'identité de chacun.

C'est pourquoi le groupe est un objet d'étude privilégiée en psychologie sociale, d'une part à cause de la place et de son rôle dans la vie individuelle et dans le fonctionnement social et d'autre part, parce que le groupe est devenu un des terrains essentiels pour la recherche expérimentale en psychologie sociale.

Enfin, dans l'expérience de chacun, le groupe appartient à un des premiers horizons sociaux du point de vue de son intégration sociale et de son lien avec autrui.

L'étude du groupe revêt donc un intérêt tant théorique que pratique. Le groupe a en effet été un des premiers domaines autour desquels se sont développées les notions de base en psychologie sociale. L'examen de son fonctionnement permettra d'appréhender un ensemble de processus qui se retrouvent par ailleurs dans la vie sociale.

Dans ce chapitre, nous présenterons les principaux aspects psychosociaux du groupe : d'abord le concept même de groupe avec ses définitions et ses classifications ; ensuite, les orientations théoriques sur lesquelles se fondent les recherches ; enfin, les principaux phénomènes de groupe : l'intégration dans un groupe, les problèmes de cohésion, la question des décisions et les relations intergroupes.

1. La notion de groupe

1.1 Éléments de définition

Pour la psychologie sociale, un groupe est un ensemble social dans lequel les individus ont entre eux des relations réciproques : c'est la façon la plus large et la plus simple de le caractériser, considérant par là qu'il n'est pas un pur agrégat social, mais implique un système d'échanges entre les individus qui le composent. De façon plus précise, la psychologie sociale a porté son intérêt sur l'étude des groupes restreints ou petits groupes : dans ce sens, un groupe se définit par le nombre restreint d'individus (de huit à quinze personnes environ), cela sur la base d'un certain nombre de critères :

- poursuite d'un but commun ;

- sentiment d'interdépendance ;
- existence de relations affectives, etc.

D'emblée, le groupe se présente donc comme une réalité sociale qui se distingue du cadre institutionnel dans lequel il s'insère. Les nombreuses définitions ont, selon les cas, mis l'accent sur tel ou tel aspect : tantôt le système d'interaction (Bales, 1950), tantôt les relations émotionnelles et les réseaux d'affinités (Moreno, 1969), tantôt les motivations (Bass, 1960). Retenons cependant que la plupart de ces définitions insistent sur l'importance de la dimension interpersonnelle, élément central représenté par la relation de face à face (*face to face groups*). Plusieurs définitions classiques méritent d'être mentionnées :

- Cooley (1909) a été l'un des premiers à introduire le concept de groupe primaire en le définissant par les relations directes, les rapports personnels et par le fort sentiment de cohésion qui s'y manifeste ;
- Homans (1950) définit le petit groupe comme « un certain nombre de personnes qui communiquent entre elles pendant une certaine période et assez peu nombreuses pour que chacune puisse communiquer avec toutes les autres, non pas par personne interposée, mais face à face » ;
- Kelley et Thibaut (1959) considèrent qu'« un ensemble d'individus devient un groupe dans la mesure où les membres acceptent une tâche commune, deviennent interdépendants et interagissent pour la réaliser » ;
- Mc David et Harari (1968) mettent en lumière les aspects psychosociaux du groupe en le définissant comme « un système organisé composé de deux individus ou plus, qui sont interdépendants de sorte que le système accomplit une certaine fonction, possède un ensemble de rôles qui lie ses membres, ainsi qu'un système de normes qui régissent le fonctionnement du groupe et celui de chacun de ses membres ».

Ces différentes approches nous permettent de donner la définition suivante : *un groupe est une entité sociale identifiable et structurée, caractérisée par un nombre restreint de personnes liées entre elles par des activités soit communes, soit interdépendantes et qui développent des interactions déterminées par des normes de conduites et des valeurs communes, dans la poursuite de leurs objectifs.*

1.2 La formation des groupes

La question de la formation des groupes porte sur les processus psychosociaux qui font qu'un groupe devient un groupe ; elle a été essentiellement étudiée en considérant les petits groupes qui se forment en

laboratoire. Dans ce cas, ce sont les mécanismes en œuvre dans cette situation particulière qui sont pris en compte ; en réalité, la formation de nombreux groupes réels fait intervenir un ensemble de facteurs externes qui ne sont pas pris en compte dans le cas des petits groupes formés en laboratoire. Ainsi à la question « Qu'est-ce qui fait que les gens font partie d'un groupe ? », de nombreux travaux fournissent des explications en prenant comme objet d'étude un groupe de laboratoire, c'est-à-dire un simple regroupement de sujets réunis spécialement pour l'expérience. Dans la plupart des recherches sur les groupes, il ne s'agit pas d'un groupe social réel. Il importe donc au départ d'identifier la nature et les caractéristiques d'un groupe lorsque l'on aborde l'étude des processus portant sur la façon dont un groupe se constitue.

L'étude de la formation d'un groupe va nous permettre d'aborder deux processus distincts : d'une part, l'intégration d'un individu dans un groupe déjà constitué ainsi que les mécanismes mis en œuvre par les autres membres du groupe pour faire pression sur lui et, d'autre part, le développement d'un type de relation entre les membres du groupe qui donnent lieu à une cohésion de groupe.

Les études sur les groupes ont très tôt mis en évidence un mécanisme qui montre que le groupe exerce des pressions sur l'individu favorisant ainsi son intégration ; les premières études sur la conformité avaient démontré cette pression du groupe en révélant à quel point chacun entrant dans le groupe va adopter les normes et les valeurs ambiantes.

Un ensemble de travaux a montré qu'il existait plusieurs phases d'intégration : l'investigation, la socialisation, le maintien, la resocialisation, le souvenir (Moreland et Levine, 1982 ; Levine et Moreland, 1985). Chacune de ces étapes correspond à une forme de relations qui s'établit entre l'individu et le groupe :

- **l'investigation** est le premier stade au cours duquel s'opèrent une recherche d'informations et une évaluation de la situation ; si cette étape se révèle concluante, elle se manifeste par l'entrée dans le groupe ;
- la **socialisation** est le stade à travers lequel s'opère une intériorisation des normes et des valeurs qui permet à l'individu de réussir son adaptation ;
- le **maintien** représente une phase de stabilisation où l'individu et le groupe négocient leurs positions respectives ainsi que le type de rôles à assumer dans la poursuite des objectifs du groupe ; cette phase arrive

à son terme lorsqu'il y a, par exemple, divergence entre l'individu et le groupe sur la manière de continuer à assurer le rôle de chacun ; cette phase débouche sur la resocialisation ;

- la **resocialisation** s'exprimera par une certaine mise à l'écart de l'individu l'obligeant à redéfinir son rôle ; à ce stade, le groupe va chercher à obtenir de la part de l'individu une nouvelle forme d'adaptation ; si ce processus de resocialisation n'aboutit pas, alors l'individu est amené à quitter le groupe. ;
- le **souvenir** est le dernier stade qui intervient au moment où un individu se trouve en dehors du groupe ; dans cette situation, il va se souvenir de son expérience dans le groupe.

Comme nous le voyons, ce modèle reste très général et ne montre guère les spécificités de chacun de ces stades, suivant la nature d'un groupe donné.

Le deuxième aspect de la formation d'un groupe est celui qui facilite la cohésion du groupe. Il s'agit à l'intérieur d'un groupe de l'établissement d'un type de liens qui donne sa force et son dynamisme au groupe. La notion de cohésion désigne ainsi le groupe en tant que système de relations interpersonnelles basées sur l'attraction entre ses membres. Il s'agit d'un type particulier de liens entre les membres du groupe ; c'est leur qualité qui est un facteur de cohésion.

Festinger (1952) définit la cohésion comme « la somme de toutes les forces agissant sur les membres du groupe afin de les y maintenir » ; selon lui, ces forces sont de deux ordres : d'un côté, l'attraction que représente le groupe pour l'individu, de l'autre, la satisfaction d'en être membre. Ainsi, à travers la cohésion, nous saisissons qu'un groupe se constitue de par la force des liens unissant ses membres.

La cohésion a également un rôle important sur le fonctionnement du groupe ; des études ont montré qu'une forte cohésion se traduisait par un meilleur rendement. Des études effectuées dans le cadre d'organisations industrielles ou militaires l'ont clairement démontré : il existe une relation directe entre la cohésion du groupe et le rendement. D'autres travaux ont montré que la cohésion avait également un effet sur les processus de conformité ; ainsi lorsqu'on se trouve dans un groupe ayant une forte cohésion, on aura davantage tendance à se conformer aux normes de ce groupe qu'à un autre qui a une cohésion faible.

Le concept de cohésion permet donc de montrer la force des liens qui unissent entre eux les membres d'un groupe et son impact sur la conformité et le rendement.

1.3 Les types de groupes

Le groupe est une entité sociale spécifique qui comporte plusieurs niveaux et modalités d'expression et qui se distingue d'autres unités ou agrégats sociaux.

1.3.1 La classification des groupes

Il existe en psychologie sociale et dans les sciences sociales de nombreuses classifications basées sur des critères variés : le type de structure, la nature des tâches, le degré de développement des relations et le type d'interactions entre les membres, la durée de vie du groupe, les formes d'intégration des individus, etc. À travers ces divers critères, on peut observer que le groupe n'est pas une réalité sociale univoque.

La psychologie sociale s'est surtout intéressée aux groupes restreints qui peuvent être distingués selon trois modalités d'expression : les groupes primaires et secondaires ; les groupes formels et informels ; les groupes d'appartenance et les groupes de référence.

- Le groupe primaire se caractérise comme une unité sociale restreinte dans laquelle les individus ont des relations directes, adhèrent aux valeurs qui leur sont proposées et expriment un fort sentiment de cohésion (Cooley, 1909). Une famille, un groupe d'amis, un groupe de voisins qui se connaissent bien sont des exemples de groupes primaires. C'est cet élément qui va le distinguer du groupe secondaire dans lequel les relations entre les membres ne sont ni directes, ni personnelles ; le groupe secondaire désigne alors un groupe structuré à l'intérieur d'une organisation sociale telle une entreprise où les relations sont davantage déterminées par des codes et où les membres ont entre eux des relations plus ou moins imposées pendant la durée où ils sont ensemble.

- Une deuxième distinction est celle des groupes formels et des groupes informels. Un groupe formel se caractérise par le fait qu'il correspond à une organisation définie ; les membres y ont une place assignée et des rôles prescrits, notamment par une structure hiérarchique ; une équipe de travail en est un exemple. À la différence de ces groupes, et parfois en leur sein, apparaissent des groupes informels ; ils se caractérisent par leur émergence imprévue ; les membres qui les composent y sont de leur plein gré ; les rôles joués par chacun ne sont pas imposés et le type d'interactions ne repose pas sur une structure hiérarchique. Un groupe informel peut se constituer soit à l'intérieur d'un groupe formel, soit en dehors de lui ; des gens qui sympathisent au cours d'un voyage organisé peuvent constituer un groupe informel et avoir des activités parallèles

à celles qui sont prévues. Dans la réalité, la distinction groupe formel/groupe informel n'est pas toujours aussi nette ; c'est pourquoi on trouve dans certaines recherches une autre distinction dans laquelle l'opposition formel-informel ne concerne plus le groupe, mais le type et la structure des relations qui se développent en son sein ; dans ce sens, on distinguera structure formelle du groupe et structure informelle du groupe ; alors, ce n'est plus le groupe qui a une caractéristique formelle ou informelle, mais la configuration des relations entre ses membres.

- Une troisième distinction concerne les groupes d'appartenance et les groupes de référence. Elle a été introduite par Hyman (1942) ; il a montré que les groupes auxquels on appartient et qui sont censés avoir une influence importante sur nos attitudes et nos valeurs, ne remplissent que partiellement ce rôle ; ainsi une partie des membres d'un groupe peut adopter des normes de comportements d'autres groupes qu'ils prennent comme repères pour orienter leurs comportements ; de tels groupes auxquels on n'appartient pas réellement, mais dont on veut s'approprier les valeurs, sont des groupes de référence.

Sherif (1953) a repris la notion de groupe de référence pour définir le système de référence utilisé par un individu lorsqu'il compare sa position à celle d'autrui. Ultérieurement, on a mis en évidence deux fonctions remplies par les groupes de référence : une fonction comparative lorsqu'un individu se positionne par rapport à autrui ; une fonction normative qui lui permet d'évaluer son comportement au regard des normes existantes dans le groupe.

La distinction groupe d'appartenance/groupe de référence est utile pour étudier le comportement social de certaines catégories qui tendent à définir leur mode de vie sur les normes d'un groupe souvent différent du leur et considéré comme un modèle par rapport à leurs normes de conduite.

Enfin, une dernière distinction peut être faite entre groupe conventionnel et groupe réel. Les groupes conventionnels désignent divers regroupements d'individus selon un certain nombre de critères communs extérieurs et qui permettent de dégager des catégories ; on va ainsi distinguer des groupes de personnes suivant leur profession, leur niveau de formation, leur mode de vie, etc. Les groupes réels désignent des groupes restreints et correspondent essentiellement aux groupes primaires.

La psychologie sociale expérimentale a introduit le concept de petit groupe pour désigner les groupes constitués à l'occasion d'une expérimentation ; c'est à eux que l'on se réfère encore dans de nombreux cas lorsqu'on parle du groupe en psychologie sociale.

1.3.2 Distinction entre le groupe et d'autres agrégats sociaux

À côté de cette typologie, il convient de distinguer le groupe d'autres configurations sociales ou groupements sociaux tels que les organisations, la foule ou la masse.

➤ *Les groupements sociaux*

L'idée de groupement social renvoie au fait que, dans chaque société, la plupart des individus se joignent à d'autres à un moment donné de leur vie pour atteindre certains de leurs objectifs. Le groupement social répond ainsi à des intérêts communs et se caractérise par les principales fonctions sociales que les individus doivent remplir dans la vie collective pour que la société continue d'exister. Il implique donc l'idée que les êtres humains coopèrent d'une certaine manière, pour satisfaire plusieurs de leurs besoins. Le groupement social recouvre sur de nombreux aspects le concept d'organisation qui désigne un ensemble social structuré composé souvent d'un nombre plus élevé de personnes, déterminé par un système hiérarchique et impliquant chacun à un niveau défini de son fonctionnement.

Fichter (1957) a donné une typologie de ces groupements :

- le groupe familial est composé par des individus impliqués dans la satisfaction des besoins fondamentaux : procréation, soin des enfants, affection mutuelle des membres, relations sexuelles, etc. ;
- les groupes éducatifs sont ceux où la fonction sociale essentielle est de transmettre la culture ;
- les groupes économiques sont ceux dont les membres produisent et distribuent les biens matériels et les services nécessaires ;
- les groupes politiques sont ceux qui ont pour fonction de gérer la cité ;
- les groupes religieux sont constitués par les personnes qui partagent des valeurs religieuses et les traduisent par des rassemblements divers ;
- les groupes récréatifs se composent d'individus qui se réunissent pour se détendre, se livrer à un jeu, à un exercice physique ou récréatif.

Selon les cas, ces types de groupements se rapprochent tantôt du groupe primaire, tantôt du groupe secondaire, tantôt de la foule.

➤ *La foule*

La foule se caractérise par le rassemblement d'un grand nombre de personnes dans un même lieu ; elles sont dans une proximité physique les unes avec les autres, mais n'ont entre elles que des relations et des communications réduites. Anzieu et Martin (1979) et Moscovici (1981)

rappellent à la suite des travaux de Le Bon (1895) que la situation de foule crée un état psychologique propre, caractérisé par le comportement passif des individus envers tout ce qui n'est pas la satisfaction immédiate de leurs motivations individuelles, l'absence ou le faible niveau des échanges sociaux, la contagion des émotions et enfin une stimulation latente, produite par la présence d'autrui à doses massives et qui peut se traduire sous forme d'actions collectives marquées par l'enthousiasme ou la violence.

Moscovici (1981) a introduit une distinction entre foule naturelle et foule artificielle :

- les foules naturelles ou spontanées se constituent toujours sous l'influence de conditions externes : rassemblement de badauds lors d'un accident de voiture, promenade dans un jardin public par beau temps, etc. Elles se forment donc sur la base d'une série d'impulsions et se maintiennent par un enchaînement de réactions. Elles sont tributaires d'un certain nombre de facteurs physiques ;
- les foules artificielles ou organisées se constituent sous l'influence de conditions internes : croyances, désirs collectifs ; elles se forment donc sur la base d'une série de facteurs psychosociaux et sont indépendantes des variations du milieu physique.

► *La masse*

Les masses sont une forme d'agrégat social dont les éléments sont isolés. L'expression « société de masse » désigne la totalité des agrégats sociaux qui caractérisent la société urbaine moderne. Les masses sont définies par les caractéristiques suivantes :

- composition hétérogène ;
- grande diversité concernant les critères relatifs au statut social ;
- variation des normes sociales existantes qui ne sont jamais partagées par l'ensemble des personnes ; dans ce sens, les modes de comportements changent rapidement dans les masses ;
- irrationalisation (Moscovici, 1981), qui se manifeste par une décompression des forces émotionnelles.

1.4 La structure des groupes

L'étude des groupes a permis de dégager un certain nombre d'aspects qui structurent leur mode de fonctionnement : la taille, les statuts et rôles, les normes, la cohésion et les objectifs.

1.4.1 La taille

Quel est le nombre de personnes à partir duquel on a affaire à un groupe ? Tajfel (1978) a estimé qu'un petit groupe existe à partir de 3 personnes ; en ce qui concerne la limite supérieure, des chiffres très variables ont été avancés allant de 10 à 20 personnes, parfois au-delà. Si la limite supérieure ne doit pas être considérée de façon rigide, certaines études considèrent que 15 personnes constituent cette limite supérieure. On parlera donc de groupe lorsque l'on aura affaire à un nombre de personnes se situant entre 3 et 12, en moyenne.

1.4.2 Les statuts et les rôles

Les recherches sur les petits groupes ont montré l'importance de la place de chacun à travers le statut et le rôle occupés. Le statut désigne la position objective occupée en fonction du niveau social ; il englobe un ensemble de caractéristiques objectives qui déterminent la place d'un individu sur une échelle sociale.

Le rôle, quant à lui, peut être considéré comme l'aspect dynamique et subjectif du statut ; il désigne un modèle de conduite prescrite à un individu, lié aux exigences du statut et fonction des attentes du groupe ; dans une famille, la position de parent ou d'enfant (qui désigne leur statut) est liée à l'ensemble des attentes qui se manifestent par des conduites prescrites dans les rôles de père, de mère, d'enfant. Le rôle et le statut ne sont pas des données immuables ; ils évoluent dans le temps et suivant le fonctionnement de chaque groupe particulier.

Lorsqu'il y a divergence entre les attentes du groupe et le comportement réel d'un individu, il existe un conflit de rôles. Diverses recherches ont analysé la fonction des rôles.

Kahn (1964) a identifié quatre types de conflits de rôles :

- le conflit personnel : quand les attentes d'un individu sont incompatibles avec les valeurs du groupe ;
- le conflit intra-émetteur (*intra sender conflict*) : dans le cas où l'émetteur énonce des directives contradictoires à quelqu'un qui se voit forcé de contrevénir à une partie des demandes ;
- le conflit inter-émetteurs (*inter sender conflict*) : quand des demandes contradictoires sont adressées à un individu par deux ou plusieurs émetteurs ;
- le conflit inter-rôles qui naît de la présence de deux émetteurs qui obligent un individu à se conformer à un certain rôle et l'empêchent de se conformer à un autre. Les exigences, par exemple, de la vie

professionnelle, sociale, culturelle ou familiale font qu'une même personne exerce de multiples rôles dont les prescriptions sont différentes.

1.4.3 Les normes

Les normes concernent à la fois les règles et les attentes partagées par la majorité de ses membres quant au type de comportement jugé désirable et acceptable dans un groupe. Elles indiquent une manière d'agir. Certaines recherches (Feldman, 1984 ; Spich et Keleman, 1985) ont dégagé plusieurs caractéristiques et fonctions jouées par les normes :

- certaines normes peuvent être objet de transgression en période de stabilité, mais objet de respect scrupuleux lors d'une crise majeure ;
- les normes permettent aux membres de contrôler leur environnement et, ainsi, elles facilitent la prise de décision en permettant de la rendre prévisible ;
- les normes constituent des systèmes d'évitement, dans le sens où les membres vont, par exemple, s'abstenir d'aborder certains sujets de conversations considérés comme délicats ;
- les normes permettent d'établir clairement les particularités du groupe et de canaliser ses valeurs centrales en fonction des objectifs poursuivis (Lichtman et Lane, 1983).

Ces indications montrent que les normes constituent plus un système d'influence des comportements qu'un facteur de modification des attitudes.

1.4.4 La cohésion

Elle désigne tantôt la force d'attraction, tantôt le moral du groupe, tantôt la coordination des efforts de ses membres. De nombreuses recherches ont dégagé les facteurs qui affectent le niveau de cohésion à l'intérieur d'un groupe.

- *L'homogénéité.* Adams (1953) a montré que les membres d'un groupe sont davantage attirés par les personnes d'un statut équivalent. Les différences de statuts font apparaître les différences d'intérêts et diminuent ainsi le niveau d'adhésion au groupe.
- *La menace externe.* Les travaux de Stein (1976) ont montré que la menace aide un groupe à clarifier ses objectifs et incite ses membres à conjuguer leurs efforts vers un but commun.
- *La compétition intergroupes* augmente la cohésion, tandis que la compétition intragroupes la diminue.

Un petit groupe a de plus grandes chances d'être cohésif qu'un groupe plus large. Henderson (1985) a mis en évidence qu'un groupe de trois à cinq membres est un groupe de taille idéale pour une bonne cohésion ; plus le nombre des membres augmente, plus la cohésion diminue.

1.4.5 Les objectifs

Les objectifs d'un groupe sont plus ou moins manifestes et il est parfois difficile de les déterminer, car les membres n'en ont pas toujours une compréhension identique. Jewell et Reitz (1981) ont défini un objectif comme un ensemble d'orientations répétées afin d'influencer les activités des membres d'un groupe. Dans ce sens, l'efficacité dépend directement de la plus ou moins grande convergence entre les activités des membres et les orientations qui leur sont prescrites. Youngblood (1984) a montré que des individus étaient enclins à se joindre à un groupe dans la mesure justement où ils percevaient que celui-ci comblait leurs besoins ou répondait à leurs intérêts. L'objectif est ainsi, dans bien des cas, un révélateur de la diversité des orientations et des attentes des membres d'un groupe.

2. Les fondements théoriques

L'intérêt porté au groupe s'est développé en psychologie sociale sur la base de diverses conceptions théoriques dont les unes éclairent les soubassements socioculturels sur lesquels sont fondés la notion de groupe et les autres, les divers aspects de son fonctionnement. Dans cette perspective, nous retiendrons trois approches distinctes : la psychologie des foules, l'affectif et l'inconscient des groupes, la dynamique des groupes restreints.

2.1 La psychologie des foules

C'est avec la naissance de la psychologie sociale et les travaux de Le Bon et Tarde en France que les phénomènes psychosociaux sont appréhendés notamment à travers l'étude des foules. Dans la même période, se développait en Allemagne une autre approche centrée sur la psychologie des peuples. La psychologie des peuples (*Völkerpsychologie*) est née vers le milieu du dix-neuvième siècle ; dans cette conception, le peuple (*Volk*) est une « entité supra-individuelle » qui forme une unité sociale regroupant les individus d'une même langue, d'une même race,

d'une même culture ; cette unité sociale est dépositaire d'un esprit (le *Volkgeist*), qui est le ciment du lien social et qui se traduit tant dans la religion que les arts ou les lois. Le peuple constitue ainsi un « esprit de totalité » (*Allgeist*). C'est Wundt, surtout connu comme le fondateur de la psychologie expérimentale, qui a en fait formalisé la notion de psychologie des peuples. Elle s'inscrit, selon Wundt, dans une conception de la psychologie scientifique qui comporte deux branches essentielles : la psychologie expérimentale et la psychologie des peuples. Cette dernière porte sur la description et l'explication de tout ce qui, dans un peuple, donne lieu à la formation de fonctions psychiques supérieures : les mœurs, les langues, les mythes. La psychologie des peuples se définit ainsi comme la connaissance psychologique de l'esprit d'une nation et son objectif est de dégager les lois régissant ses activités et son fonctionnement psychologique.

La psychologie des peuples constitue donc une approche distincte de l'étude des phénomènes psychiques uniformes que sont les différentes manifestations sociales et requiert à ce titre qu'on leur applique la méthode d'observation.

La psychologie des foules, quant à elle, a été étudiée par Le Bon (1895). Comme on l'a déjà souligné dans le chapitre 1, il s'intéresse à la foule parce qu'en réalité, il cherche surtout à comprendre les modifications du comportement individuel dans un tel contexte : pourquoi le fait d'être dans une foule amène-t-il les gens à réagir différemment que lorsqu'ils sont pris isolément ?

Le Bon aborde la foule comme une entité sociale, mais composée d'un ensemble de comportements individuels qui vont connaître des modifications directement liées à cette situation collective. Il observe plusieurs modifications essentielles de la psychologie individuelle : la première montre que le seul fait d'un rassemblement comporte des caractéristiques qui sont irréductibles à l'addition des caractéristiques des comportements individuels ; en d'autres termes, dans une foule, les individus se comportent différemment que lorsqu'on les prend individuellement. En conséquence, le seul fait de se rassembler provoque une réalité nouvelle qu'il appelle une « âme collective » et qui s'exprime suivant des lois propres : tout d'abord, la prédominance de phénomènes de sympathie qui créent des comportements et des états d'âme tendant à développer des positions unanimistes sur les buts et des modes d'expressions identiques ; la deuxième montre l'existence d'un phénomène de propagation des sentiments, des émotions, d'états d'âme entre les membres d'une foule. Ce phénomène se manifeste par une sorte de contagion mentale

qui tend à le démultiplier et à l'amplifier ; selon Le Bon, les foules sont des situations où s'expriment et se propagent des émotions collectives ; la troisième modification est la tendance à la simplification dans les modes de raisonnement et la prédominance d'expressions instinctives et affectives ; ainsi le comportement de l'homme se trouve largement modifié par son insertion dans une foule définie comme une réalité chaotique, désordonnée et imprévisible. Un dernier aspect de la foule est, selon Le Bon, lié à l'existence de meneurs qui sont considérés comme des déclencheurs et des catalyseurs des phénomènes collectifs, dans la mesure, notamment, où ils exercent une fascination sur chacun.

Le Bon apporte ainsi une explication psychologique à des phénomènes collectifs, relativement indépendants des caractéristiques individuelles de chacun.

2.2 L'affectif et l'inconscient des groupes

Alors que la psychologie sociale émergeait en Europe, les travaux de Freud ont apporté un éclairage spécifique, non pas directement sur le groupe, mais sur le fonctionnement d'organisations telles que l'Église et l'Armée. Son analyse a permis de montrer l'importance des liens affectifs et inconscients qui sont également en œuvre dans les groupes.

Dans un texte intitulé « Psychologie collective et analyse du moi », Freud (1921) analyse le fonctionnement de « deux foules hautement organisées, durables et artificielles, l'Église et l'Armée ».

Ces deux organisations se caractérisent d'abord par la présence d'un chef dont les membres pensent qu'il les aime chacun d'un amour égal. Mais, comme l'a précisé Freud, cet amour dont ils se croient l'objet n'est qu'une illusion.

En réalité, le chef est essentiellement une figure idéalisée à laquelle les membres prêtent toutes les qualités tout en s'identifiant à lui. Il s'agit là d'un attachement archaïque à travers lequel le chef est pris comme modèle et se trouve, pour les membres du groupe, mis à la place de leur idéal du moi. En conséquence, s'opère une identification des membres au chef lorsque leur idéal du moi (en l'occurrence le chef) est intériorisé comme modèle de leur comportement.

Ensuite, ces organisations se caractérisent par un type de relations entre leurs membres : ceux-ci développent entre eux des liens affectifs de solidarité et d'égalité, mais également d'ambivalence. Les liens socio-affectifs sont ainsi des liens où les autres peuvent être objets d'amour, mais aussi objets de sentiments hostiles. Ainsi, à travers son étude, Freud

apporte un éclairage à la fois sur le fonctionnement des organisations et des groupes sociaux en montrant d'une part l'existence de processus psychiques inconscients, tels que l'identification et d'autre part l'existence de liens affectifs positifs ou négatifs entre les membres.

Les travaux de Redl (1970) ont, dans cette même perspective, montré que la formation d'un groupe s'opère autour de ce qu'il appelle une « personne centrale », c'est-à-dire qui suscite des réactions émotionnelles à travers lesquelles se développent des processus qui donnent naissance à un groupe. Redl distingue ainsi dix figures centrales qui sont de nature à développer de tels phénomènes : le souverain patriarche, le leader, le tyran, l'objet d'amour, l'objet de pulsion agressive, l'organisateur, le séducteur, le héros, la mauvaise influence, le bon exemple. Les travaux de Bion (1968) ont apporté une contribution complémentaire à la compréhension des groupes en dégageant deux niveaux de fonctionnement : un niveau rationnel et conscient centré sur la tâche, et un niveau inconscient lié aux émotions. À partir de cette distinction, Bion définit des schémas organisateurs du comportement, révélateurs des types de relations dans un groupe et qu'il appelle des hypothèses de base. Il distingue ainsi trois hypothèses de base :

- la dépendance : le groupe cherche la protection du leader ;
- l'attaque-fuite : le groupe réagit à la menace ou au danger soit en attaquant, soit en fuyant ;
- le couplage : le groupe développe en son sein des liens de sympathie qui se traduisent par exemple par la formation de couples.

L'approche de Bion a ainsi mis en évidence l'existence d'états affectifs et de schémas irrationnels dans le fonctionnement des groupes.

En France, l'orientation psychanalytique des groupes a été développée sous l'impulsion des travaux d'Anzieu (1972, 1975) et de Kaës (1982, 1988) ; ils ont donné lieu à une nouvelle analyse du fonctionnement des groupes qui a permis entre autres de dégager d'une part la notion d'imaginaire groupal et d'autre part le concept d'appareil psychique groupal.

La notion d'imaginaire groupal est le premier aspect de cette approche ; elle repose sur l'idée que tout groupe s'organise autour de fantasmes inconscients et l'interprétation psychanalytique consistera à dégager le dénominateur commun des fantasmes inconscients du groupe, c'est-à-dire l'aspect latent du contenu des échanges.

Une première orientation d'Anzieu a présenté le groupe comme la réalisation imaginaire pour les individus de leur désir, notamment de leur désir interdit ; dans ce sens, le groupe peut être comparé à un lieu

de rêve dans la mesure où il permet la réalisation de désirs non satisfaits ou réprimés.

Une deuxième orientation montre que le fonctionnement des groupes s'effectue à travers trois organisateurs psychiques inconscients : le fantasme individuel, l'imago, les fantasmes originaires. Le fantasme individuel est un scénario imaginaire qui exprime les pulsions et les affects d'un individu ; l'imago est une représentation d'autrui qui se construit sur les premières relations avec l'entourage familial ; les fantasmes originaires sont des scénarios imaginaires inconscients communs à tous les hommes. Ces trois types de fantasmes désignent le fonctionnement du groupe à travers l'expression des imaginaires qui le structurent ; une des formes particulières d'expression de ces fantasmes est l'illusion groupale ; elle désigne la façon dont les membres du groupe développent des mécanismes de protection en réponse à l'angoisse de morcellement. L'illusion groupale constitue ainsi un mécanisme régulateur entre le fonctionnement imaginaire du groupe et la réalité extérieure.

Un deuxième aspect de l'approche psychanalytique des groupes est basé sur la notion d'appareil psychique groupal ; on considère alors le groupe comme un ensemble de formes de schèmes et d'appareils à contenir, transposer et gérer des formations psychiques ; dans cette perspective, ce sont moins les organisateurs psychiques inconscients en œuvre dans les processus de groupe que le groupe en tant qu'appareil psychique spécifique qui est retenu ; en d'autres termes, le groupe est appréhendé comme une instance de nature à créer des phénomènes psychiques propres au groupe, c'est-à-dire communs à ses membres et élaborés par eux. Il existe donc des constructions psychiques groupales dans lesquelles la situation de groupe constitue une structure particulière d'élaboration.

2.3 La dynamique des groupes

Les études de la psychologie sociale sur le groupe ont été développées notamment à partir de la conception de Lewin (1975) qui a introduit une approche dynamique des processus de groupe.

2.3.1 La conception lewinienne du groupe

La perspective lewinienne du groupe, influencée au départ par la Gestalt théorie, part d'une conception de l'individu considéré comme un système d'interdépendances ; en effet, pour Lewin, toutes les conduites sont fonction d'un contexte dans lequel elles se produisent ; il existe

donc une structure, à partir de laquelle l'individu organise son action et que Lewin définit comme un champ de forces où coexistent un certain nombre d'éléments interdépendants. L'idée de champ fournit une interprétation dynamique des processus de groupe, en montrant que toutes les conduites sont fonction d'un élément de l'environnement dans lequel elles se produisent. Le champ psychologique est ainsi constitué d'un espace vital qui est défini comme le fondement de l'interaction entre la personne et le milieu ; il englobe tous les facteurs qui déterminent la conduite d'un individu dans une situation donnée ; il est par ailleurs formé de régions qui rendent compte des diverses situations psychologiques dans lesquelles se trouve un individu. Dans l'espace vital, la locomotion indique les orientations de l'individu vers des objets qui lui permettent de satisfaire ses besoins ; à l'intérieur du champ, se trouvent enfin des barrières qui représentent les obstacles qui s'interposent entre les éléments du champ et qu'il faut surmonter. Ces différents éléments ont été l'objet d'une représentation topologique graphique pour rendre compte, à l'intérieur du champ psychologique, du système dynamique existant entre eux. Le champ psychologique est donc la résultante de forces multiples et mouvantes qui se trouvent dans un état d'équilibre. Quand cet équilibre entre les différents éléments du champ est rompu, il y a tension que l'individu va chercher à rétablir.

La conception lewinienne du groupe découle directement de ce cadre. En effet, Lewin va appliquer au fonctionnement du groupe la notion de champ dynamique défini par l'interdépendance de ses membres et dans lequel s'expriment les forces qui les relient entre eux et chacun d'eux au groupe. « L'essence d'un groupe ne réside pas dans la similitude ou la dissemblance de ses membres, mais dans leur interdépendance. On peut caractériser un groupe comme un tout dynamique, ce qui signifie qu'un changement dans l'état d'une quelconque de ses parties, change l'état de toutes les autres sous-parties. » (Lewin, 1948.)

Cette définition montre clairement que le groupe, pour Lewin, est tout d'abord une totalité dont les propriétés ne se réduisent pas à la juxtaposition de ses parties, non plus, donc, qu'à l'une ou l'autre de ses composantes. Il constitue ensuite, avec son environnement, un champ dynamique composé notamment des sous-groupes, des membres, des canaux de communication et des barrières. Tout groupe apparaît en soi comme un système d'interdépendance, et cela, à un double niveau : interdépendance entre les membres du groupe, interdépendance entre les éléments du champ (buts, normes, représentations, répartition des rôles). La notion d'interdépendance révèle la nature dynamique des rapports entre ces différents éléments, de sorte que la modification de l'un d'eux entraîne un changement d'ensemble.

Les travaux de Lewin permettent de dégager plusieurs caractéristiques propres au fonctionnement des groupes : le jeu des interdépendances, la notion d'équilibre et celle de climat.

► *Le jeu des interdépendances*

Les rapports dynamiques à l'intérieur des groupes constituent un système d'interdépendances et représentent un facteur de changement.

► *La notion d'équilibre quasi stationnaire*

La notion d'équilibre quasi stationnaire désigne un état d'équilibre entre des forces de même grandeur, mais qui sont orientées dans des directions opposées.

Cet état d'équilibre englobe ce que l'on appelle la résistance au changement. Il s'agit donc de savoir comment réduire ces résistances pour opérer un changement.

► *La notion de climat*

La notion de climat du groupe montre le poids et les effets des systèmes d'interdépendance.

Une étude sur des petits groupes d'enfants, a permis de préciser cette notion (Lippitt et White, 1943) en dégageant trois climats sociaux distincts, autoritaire, démocratique, « laissez-faire » :

- le climat autoritaire entraîne des réponses contradictoires : une obéissance passive, d'un côté, des attitudes de révolte, de l'autre ;
- le climat démocratique se traduit par un taux d'agressivité plus faible, ce qui permet au groupe d'être le plus productif ;
- le climat « laissez-faire » fait apparaître le taux d'agressivité le plus élevé ; celle-ci est due notamment au sentiment d'abandon éprouvé face à l'indifférence du moniteur.

2.3.2 La notion de dynamique de groupe

La notion de dynamique de groupe (Training group) synthétise les apports théoriques et méthodologiques de Lewin sur le groupe. Dans cette conception, le groupe est essentiellement défini comme un lieu et un moyen d'apprentissage de comportements nouveaux, d'acquisition de nouvelles connaissances. Le groupe est donc considéré comme un modèle réduit des organisations et des sociétés ; à ce titre, il est une sorte de laboratoire pour ses membres. La dynamique de groupe est, par là même, une méthode expérimentale basée sur un processus de changement et réalisée en deux temps : une analyse, d'abord, une application,

ensuite. Le groupe est alors utilisé comme une sorte de milieu expérimental permettant d'étudier ses modalités de fonctionnement. Cette situation spécifique d'apprentissage représenté par la réalité du groupe implique que l'individu soit considéré comme un agent de changement pour transférer dans d'autres situations sociales ce qu'il a appris.

Le groupe est ici défini comme un lieu d'apprentissage et de changement, mais cela dans la mesure où il est aussi un référent normatif et idéologique représentant le fonctionnement vers lequel le changement est censé conduire : un système social autorégulé et démocratique dont il constitue l'archétype. Dans cette perspective, le groupe occupe une place stratégique par rapport à un changement social, dans la mesure où il est le creuset à l'intérieur duquel s'élaborent de nouvelles attitudes et à partir duquel elles se diffusent progressivement dans des ensembles organisés de plus en plus étendus.

Une telle conception du groupe se réfère à une idée de la société où les structures sociales sont considérées comme des produits de ce qui se passe au niveau des groupes primaires ; cette conception implique également que ce sont les interactions entre individus au sein des groupes qui produisent les normes et les valeurs et que, par conséquent, la société est la résultante de ces processus relationnels. En définitive, dans la perspective lewinienne, les groupes peuvent être considérés comme un microcosme où s'élaborent des rapports sociaux et dont ils reproduisent les éléments essentiels.

3. Le fonctionnement des groupes

Le fonctionnement des groupes a suscité un large intérêt en psychologie sociale. Les thèmes qui ont été le plus souvent abordés sont les suivants :

- la communication et les diverses modalités d'interactions qui s'établissent dans les groupes ;
- l'analyse des rôles et des attitudes autour desquels se cristallisent certains phénomènes ;
- les facteurs divers de l'influence sociale avec, notamment, l'étude des diverses formes d'autorité, de leadership, l'émergence des normes de groupe, ainsi que les phénomènes de dépendance ;
- l'analyse des réseaux d'affinités, l'établissement du moral dans un groupe, ainsi que toutes les variables qui contribuent à ce que l'on appelle la cohésion du groupe ;

- les problèmes de la décision au sein des petits groupes avec notamment, l'étude des résolutions de conflits et de problèmes ainsi que la recherche du consensus ;
- l'étude des résistances au changement et les divers moyens à mettre en œuvre pour favoriser les processus de changement ;
- l'étude des problèmes de minorité et leur impact sur l'opinion de la majorité dans les groupes ;
- les facteurs d'innovation et les processus de créativité dans les petits groupes.

Nous retiendrons, à l'intérieur de la multiplicité de ces orientations, celles qui fournissent les éléments pour une réflexion de base sur les phénomènes de groupe. Dans ce but, quatre thèmes seront abordés : les interactions, le problème de la cohésion, les processus de la décision et, enfin, les relations entre groupes.

3.1 Les interactions dans les groupes

Les processus de communication ont été parmi les plus étudiés au niveau des petits groupes, et cela, notamment en vue de favoriser une meilleure coopération entre les membres et une meilleure efficacité du fonctionnement. Les principales études sur les communications dans les groupes ont déjà été présentées dans le chapitre sur la communication sociale.

Nous retiendrons ici trois dimensions qui permettent de compléter ces études : l'analyse des interactions, d'une part, et le phénomène de polarisation, d'autre part.

3.1.1 L'analyse des interactions

Les processus d'interaction, dont on a souligné l'importance, définissent les systèmes et les types d'échanges d'informations entre les membres d'un groupe. Ces phénomènes ont donné lieu à des analyses dont la plus classique consistait à faire un inventaire systématique des processus d'interaction par un relevé du nombre d'unités de communications émises par chaque membre du groupe, soit en direction des autres, soit en direction du groupe dans son ensemble. L'analyse des interactions (Bales, 1950) repose ainsi sur l'élaboration de douze catégories d'interactions qui constituent le contenu empirique des communications ainsi que le comportement de chaque émetteur.

L'ensemble de ces données figure dans le tableau ci-dessous :

I. Réactions positives	1. <i>Solidarité</i> : fait preuve de solidarité, encourage, aide, valorise les autres.	
	2. <i>Détente</i> : cherche à diminuer la tension, blague, rit, se déclare satisfait.	
	3. <i>Accord</i> : donne son accord, accepte tacitement, comprend.	
Réponses	4. <i>Donne des suggestions</i> , des indications respectant la liberté d'autrui.	
	5. <i>Donne son opinion</i> , analyse, exprime son sentiment, son souhait.	
	6. <i>Donne une orientation</i> , informe, répète, clarifie, confirme.	a b c d e f
	7. <i>Demande une orientation</i> , information, répétition, confirmation.	
	8. <i>Demande une opinion</i> , évaluation, analyse, expression d'un sentiment.	
	9. <i>Demande des suggestions</i> , directions, moyens d'action possibles.	
Questions	10. <i>Désaccord</i> : désapprouve, rejette passivement, refuse l'aide.	
	11. <i>Tension</i> : manifeste une tension, demande de l'aide, se retire de la discussion.	
	12. <i>Antagonisme</i> : fait preuve d'opposition, dénigre les autres, s'affirmer soi-même.	

g) Problèmes de communication :

d Problèmes de décision :

b = d'évaluation :

e = de tension;

c = d'influence:

f = d'intégration :

I. Zone socio-émotionnelle positive

II. Zone neutre de la tâche

III. Zone socio-émotionnelle négative

Catégories de Bales pour l'observation des interactions dans un groupe

(Source : Anzieu, 1979)

Le modèle d'analyse de Bales a permis de mettre en évidence des phénomènes spécifiques au niveau des interactions : tout d'abord, l'existence d'un ordre des interactions qui relève d'un schéma séquentiel correspondant à des problèmes fonctionnels spécifiques dans tous les groupes ; ensuite, des profils d'interactions qui montrent l'existence d'une structure d'influence exprimée par la centralisation autour du leader ; enfin, une matrice d'interaction qui révèle, par exemple : que l'individu qui, dans un groupe, communique le plus, est aussi celui qui reçoit le plus grand nombre de messages.

Le modèle de Bales a connu un certain succès ; aujourd'hui, son schéma d'analyse est l'objet d'un certain nombre de critiques qui considèrent, d'une part, que ce modèle ne permet pas de traiter des variables agissant sur les communications et, d'autre part, qu'il ne traite que des interactions explicites laissant en route le niveau latent des interactions et, notamment, ses diverses formes affectives.

3.1.2 La polarisation

La notion de polarisation de groupe désigne l'impact des interactions dans un groupe en ce qu'elles développent des positions ou des attitudes intenses et extrêmes. Le phénomène de la polarisation a été interprété selon quatre facteurs essentiels.

► *Les règles sociales en œuvre dans les décisions*

Dans un groupe, on peut faire jouer les échanges de telle sorte que la combinaison d'un certain nombre d'attitudes individuelles apparaisse comme le reflet du groupe. Cet usage des règles peut prendre plusieurs formes comme, par exemple, établir la discussion sur la règle de la majorité et faire jouer les attitudes individuelles en fonction de celle-ci.

► *La responsabilité invoqué*

La participation des individus à un groupe peut intervenir dans la façon dont ils engagent leur responsabilité par rapport aux décisions à prendre.

Ainsi dans une situation où la responsabilité est partagée, on parlera d'une dispersion de la responsabilité et on pourra, par exemple, observer que des individus sont prêts à prendre une décision comportant d'autant plus de risques qu'ils se sentiront d'autant moins impliqués par les conséquences de cette décision.

➔ *L'influence de l'information*

Celle-ci montre que la polarisation du groupe est déterminée par le contenu des échanges qui s'établissent entre les membres, par exemple à travers le type d'argument développé dans une discussion de groupe.

➔ *La comparaison sociale*

L'étude des interactions au sein des groupes montre que les individus ont tendance à rechercher une position qui s'accorde avec celle du groupe.

3.2 La cohésion du groupe

Les études sur la cohésion des groupes ont cherché à établir les caractéristiques et l'importance des forces de nature socio-émotionnelle qui sont considérées comme le ciment d'un groupe.

Le concept de cohésion désigne d'une manière large l'ensemble des forces qui maintiennent un lien d'ensemble entre les individus dans un groupe. De façon plus précise, la cohésion définit l'ensemble des forces exercées par le groupe à l'égard de ses membres, visant à les maintenir unis à travers des formes variées d'attraction.

L'idée de cohésion a également été utilisée pour traduire l'« attraction » ou l'« affinité ». L'idée d'affinité désigne « toute relation dilective, c'est-à-dire impliquant une opération de choix et une satisfaction affective » (Maisonneuve, 1966), alors que le moral ou niveau de motivation des membres d'un groupe désigne le sentiment d'acceptation et d'appartenance exprimé au travers de leur adhésion à des buts communs (Milton, 1981).

3.2.1 Les expériences initiales

Deux types de recherches désormais classiques, celles de Mayo (1945) et de Moreno (1966, 1969), ont montré l'importance et le rôle de la cohésion d'un groupe.

➔ *L'expérience de Mayo*

Les éléments fournis par la recherche de Mayo, s'inscrivent dans le cadre d'une vaste enquête menée auprès de la Compagnie Western Electric dans ses ateliers situés près de Chicago. Nous nous limiterons, pour notre propos, à décrire la phase de l'enquête connue sous le nom d'expérience du *test room*. Il s'agissait d'une expérimentation portant

sur l'étude des facteurs qui influençaient le rendement. On installa à cet effet, dans une pièce à part, six ouvrières qui travaillaient dans les mêmes conditions que celles de l'atelier, mais qui étaient plus libres et pouvaient parler entre elles. Dans cette pièce, se trouvaient des appareils d'enregistrement qui devaient notamment permettre d'établir l'incidence des facteurs d'ambiance sur le rendement. La phase du *test room* peut sommairement être divisée en deux temps :

- un premier temps comportant trois expériences au cours desquelles on a d'abord comparé le rendement des ouvrières du test room avec celui des ouvrières de l'atelier : le rendement des ouvrières du test room s'accroît, alors que celui des ouvrières des ateliers reste égal ; ensuite, on instaure des pauses et l'on en fait varier la durée ; enfin, on réduit la journée et la semaine de travail : le rendement s'accroît encore dans le groupe du test room ;
- un deuxième temps intervient lorsque, sur la proposition d'un des dirigeants de la compagnie, on rétablit les conditions initiales du travail, notamment par la suppression des améliorations matérielles auxquelles on avait attribué l'augmentation du rendement.

Le résultat tout à fait surprenant et inattendu de cette modification s'est traduit par un rendement encore plus élevé. Cette situation nouvelle permit de dégager un aspect du fonctionnement du groupe ignoré jusqu-là : il s'avère tout d'abord que l'amélioration des conditions matérielles du travail n'a eu qu'un rôle secondaire ; en revanche, du fait des interactions psychosociales vécues positivement, les ouvrières du test room ont développé un sentiment d'appartenance au groupe qui a transformé « une horde de solitaires en un groupe social » (Mayo, 1945).

Au lieu de demeurer des individus isolés, les ouvrières ont pu se coopter, discuter entre elles de leur travail, se découvrir les unes les autres. Cet ensemble de rapports qui a pu se tisser, a développé une sympathie et créé un renforcement mutuel, expression de base de la cohésion du groupe.

Par ailleurs, le sentiment d'appartenir à ce groupe, en valorisant les ouvrières, a développé également une adhésion forte aux objectifs qui leur étaient fixés et qui se traduit notamment par un changement envers la hiérarchie. L'expérience de Mayo a permis de montrer que le sentiment d'appartenance de chacun au groupe, ainsi que le climat qui y règne, déterminent la façon dont un individu peut réagir et interpréter les conditions matérielles de la situation dans laquelle il vit et travaille.

► *L'apport de la sociométrie*

Moreno (1966, 1969) découvre que chaque groupe possède sa structure particulière composée de réseaux d'attraction et de répulsion.

Pour analyser un groupe social, il s'agit de mettre à jour ces réseaux. Dans cette perspective, un individu dans un groupe est défini comme un atome social c'est-à-dire comme un foyer sur lequel se focalisent et d'où partent en direction des autres des choix ou des rejets. Le groupe est donc envisagé comme un système de « gravitation socio-affective » dans lequel les individus sont reliés les uns aux autres par trois types de relations : la sympathie, l'antipathie, l'indifférence. Ces diverses formes expriment les choix sociométriques des individus dans un groupe ; les choix et les rejets sociométriques permettent de définir des indices de cohésion au sein des groupes.

L'analyse de ces choix s'effectue à partir d'un test sociométrique qui est un instrument d'étude des structures sociales à la lumière des attractions et des répulsions existant au sein d'un groupe. Les résultats obtenus donnent lieu à l'établissement d'un sociogramme qui est la radiographie des liens socio-affectifs à l'intérieur d'un groupe. La configuration des liens qui s'en dégagent permet de mettre en évidence les degrés de cohésion à travers le système des attractions ou des répulsions. L'importance des choix sociométriques mesurés par le test sociométrique a connu de nombreuses applications.

3.2.2 Les facteurs de cohésion

Dans un groupe, la cohésion est influencée par des facteurs multiples et complexes. Maisonneuve (1966) a proposé deux grands types de facteurs : les facteurs extrinsèques, existant antérieurement à la formation du groupe, et les facteurs intrinsèques, propres au groupe. Il analyse plus précisément les facteurs intrinsèques de la cohésion qui se répartissent en deux grandes catégories : socio-affectifs et socio-opératoires.

Ces deux types de facteurs définissent les modes d'attractivité propres au groupe et son mode d'organisation pour produire une forme de cohésion particulière.

De nombreux travaux ont porté sur les divers facteurs de la cohésion.

L'une des premières expériences porte sur les effets de la compétition sur les relations entre les membres d'un même groupe. On a cherché à savoir si une structure de récompense déterminait la cohésion d'un groupe réuni pour traiter un problème de relations humaines (Deutsch, 1949). Deux types de groupes distincts ont été constitués pour l'expérience :

les uns étaient des groupes coopératifs que l'on récompensait sur la base de leur coopération (si quelqu'un formulait une suggestion intéressante, l'ensemble du groupe en profitait) ; les autres étaient des groupes compétitifs (les membres et non le groupe comme tel étaient récompensés à partir de leur contribution individuelle). Ainsi dans chaque cas, le type de récompense était considéré comme un facteur de cohésion du groupe.

Les résultats ont fait apparaître que dans les groupes coopératifs, les membres s'intéressaient aux suggestions des uns et des autres ; ils s'encouragent et considèrent que leur apport mutuel contribue à se rapprocher des buts du groupe. Dans les groupes compétitifs, les membres manifestent un désintérêt aux suggestions des autres et étaient essentiellement préoccupés de prendre un avantage quelconque sur eux. Les groupes coopératifs se sont ainsi montrés plus performants que les groupes compétitifs dans la mesure où ils ont déployé une capacité plus grande à résoudre les problèmes de relations humaines auxquels ils étaient confrontés.

On peut conclure de ces différents éléments que les groupes qui ont une cohésion forte, sont souvent plus efficaces.

3.2.3 Les effets de la cohésion

Trois types principaux d'effets peuvent être considérés à partir des diverses recherches : les effets de la cohésion sur la satisfaction, sur la performance et, enfin, sur la pensée de groupe.

► *Les effets sur la satisfaction*

L'étude des effets de la cohésion sur la satisfaction a notamment été réalisée sur les groupes de travail. Plusieurs constatations peuvent être retenues :

- dans un groupe à forte cohésion, le moral est généralement élevé et les membres ont un sentiment global de satisfaction par rapport au travail ;
- la cohésion est également un facteur qui développe le sentiment de sécurité et d'estime mutuelle ;
- les groupes à faible cohésion ont tendance à ne pas avoir une bonne image d'eux-mêmes et expriment peu leurs émotions.

► *Les effets sur la performance*

Comme on vient de le voir, les effets de la cohésion sur la performance sont plutôt positifs, mais d'autres recherches ont observé des effets

tantôt positifs, tantôt négatifs. Ainsi certaines recherches montrent que la cohésion du groupe augmente sa performance, parce que les individus ont des attentes envers leur coéquipier (Sacks, 1952) ; la productivité s'accroît également quand les individus se trouvent dans une ambiance amicale reposant sur la connaissance de personnes proches. Ainsi dans le contexte militaire, la cohésion apparaît comme un facteur déterminant de l'efficacité.

Cependant, un niveau de cohésion élevé ne correspond pas toujours à une performance élevée dans un groupe de travail ; de nombreuses recherches ont démontré que des groupes cohésifs établissent, par exemple, leurs propres normes de productivité, qui peuvent être inférieures au seuil fixé par la hiérarchie. La cohésion apparaît ainsi comme une force collective qu'un groupe peut mettre à profit, soit pour atteindre les objectifs qui lui sont fixés, soit pour fixer sa propre norme.

Si une cohésion élevée peut donner lieu à une performance faible, d'autres recherches ont montré qu'une cohésion faible peut donner lieu à une performance élevée, en raison de l'impact d'éléments conflictuels qui peuvent parfois développer une forme de créativité plus grande.

Les effets de la cohésion des groupes sur leur performance doivent donc être interprétés avec beaucoup de précaution, en raison de l'existence d'autres facteurs qui agissent également sur l'efficacité.

► *Les effets sur la pensée de groupe*

Un dernier effet de la cohésion porte sur la pensée de groupe (group think), qui définit un mode de fonctionnement où la recherche à tout prix du consensus neutralise tout esprit critique et toute autre perspective que celle d'une unanimité. La pensée de groupe se traduit par un ensemble de pressions pour obtenir le consensus, le conformisme ou encore le refus de la critique.

3.3 Les décisions de groupe

Les décisions sont au cœur de l'activité de nombreux groupes sociaux. La psychologie sociale s'est intéressée à la façon dont les groupes prennent leurs décisions, ceci en considérant d'une part les différents facteurs qui agissent sur la prise de décision et d'autre part, les conséquences d'un tel processus.

3.3.1 Les facteurs de la décision

Parmi les facteurs les plus importants, nous retiendrons : la structure de communication, le type de tâches et le style de leadership.

► *La structure de communication*

Elle désigne, comme nous l'avons déjà vu, le type de réseau d'échanges qui préside à la communication entre les membres, en vue de réaliser leurs tâches. Ce sont les recherches déjà présentées sur les structures de communication (Bavelas, 1950 ; Leaviti, 1951) qui ont servi de référence pour étudier leur influence sur les prises de décision et montré que la structure de communication est définie par la nature de la tâche : si la tâche est relativement simple, la structure de communication centralisée peut être efficace ; en revanche, si la tâche est complexe, une structure décentralisée est plus efficace.

► *Le type de tâche*

Une tâche peut être définie comme la réalisation d'une activité comportant souvent un problème à résoudre. La relation entre nature de la tâche et type de décision a été abordée dans les recherches à partir de l'identification d'un certain nombre de tâches et de leur impact sur la décision. On a ainsi distingué : les tâches additives qui sont à la charge de l'ensemble des membres du groupe ; les tâches conjointes qui supposent l'interdépendance ; les tâches disjointes qui sont liées à la différenciation des apports de chacun ; les tâches combinatoires qui impliquent une coordination (Steiner, 1972).

À partir de cette typologie, a été dégagée une règle générale relative aux conditions de réussite d'une décision de groupe : la performance d'une décision de groupe correspond à la totalité des performances de chacun et des gains associés au processus, à quoi il faut soustraire les pertes qui y sont liées. Autrement dit : dans chaque décision de groupe interviennent des gains et des pertes associés au processus. Il s'agit des facteurs positifs et négatifs qui conditionnent la façon même de prendre des décisions. Par exemple, les réunions interminables chez les enseignants et les universitaires peuvent être considérées comme une forme de perte associée au processus. Ainsi il existe dans la façon même de procéder aux prises de décisions, des gains et des pertes qui jouent sur la performance même de la prise de décision.

► *Le style de leadership*

Le type d'autorité et le style de leadership sont des autres facteurs essentiels de la prise de décision. Comme on l'a indiqué, l'expérience de Lippitt et White (1939) a été une des premières à montrer les relations existant entre style de leadership et fonctionnement du groupe ; les groupes étaient constitués de telle sorte que chacun corresponde à un style particulier de leadership. Dans le premier groupe, ce leadership était autoritaire, dans le second, démocratique et dans le troisième, de type « laisser-faire ».

À partir de cette expérience initiale, de nombreuses recherches ont étudié l'impact du leadership sur les différents aspects du fonctionnement des groupes.

Vroom et Yetton (1973) ont proposé un modèle montrant le lien entre trois modèles de leadership et le type de décision de groupe qui en découle :

- le modèle autocratique s'exprime par une prise de décision centralisée et peut en l'occurrence se traduire par un recueil d'informations ponctuelles avant les prises de décisions ;
- le modèle consultatif fait précéder la décision d'échanges pour évaluer divers aspects du problème, mais la décision finale reste le fait du leader ;
- enfin, le modèle facilitatif se traduit par une prise de décision en groupe.

3.3.2 Les conséquences de la prise de décision

Les études sur les conséquences des décisions de groupe s'inspirent de plusieurs modèles (Lewin, 1955 ; Festinger, 1953 ; Steiner, 1972) ; elles permettent de retenir quelques points essentiels.

Tout d'abord, les travaux qui s'appuient sur la conception lewinienne, considèrent qu'une décision de groupe doit aboutir à des changements. Dans cette perspective, la décision de groupe réduit la tension liée au changement pour permettre au groupe de modifier, par exemple, ses habitudes, et de parvenir à un nouvel équilibre. L'effet d'une décision de groupe consiste donc en un renforcement du nouvel équilibre atteint. Il favorise en quelque sorte de nouvelles attitudes et la possibilité de s'adapter à une nouvelle situation. De plus, de tels effets entraînent la perception d'une supériorité des décisions de groupe par rapport à d'autres processus.

Par ailleurs, d'autres approches (Festinger, 1953) montrent qu'une décision de groupe peut correspondre à une perturbation du système cognitif de ses membres ; après une décision, on va chercher à reconstruire une consonance cognitive par rapport aux nouveaux éléments de la décision.

Enfin, d'autres approches présentent les décisions de groupe comme meilleures que celles des individus. Dans l'une des premières expériences, on avait demandé à des sujets de voir la première partie du film « Douze hommes en colère » et d'établir ensuite une prédition sur le verdict donné dans le film (Hall, Mouton et Blake, 1963). On a ensuite regroupé les individus pour qu'ils donnent leur opinion et établissent ensemble une prédition sur ce verdict. L'expérience a dégagé la supériorité de la discussion du groupe quand on a comparé les prédictions individuelles à celles qui avaient été faites par l'ensemble.

3.4 Les relations intergroupes

L'étude des relations entre les groupes humains est un dernier aspect central qui permet d'éclairer le fonctionnement des groupes. Les premières études avaient porté sur les relations qui s'établissent entre deux groupes lorsqu'ils sont en compétition ou en coopération (Sherif, 1961). Elles ont permis de faire une distinction entre *in group* et *out group* : l'*in group* est un sentiment d'appartenance développé entre les membres à l'intérieur d'un groupe ; il s'agit le plus souvent de sentiments positifs, d'affinités et de solidarité. L'*out group* est un sentiment de différenciation par rapport à un groupe extérieur ; il s'exprime généralement sous forme de traits stéréotypés qui peuvent être associés à des sentiments d'hostilité, de distance ou d'indifférence.

Les travaux de Tajfel (1978, 1981) ont analysé les relations intergroupes en se référant à la théorie de l'identité sociale selon laquelle la perception que l'individu a de lui est déterminée par son appartenance de groupe ; en conséquence, les relations intergroupes vont être marquées par cette conscience d'appartenance. C'est donc en fonction de l'identité sociale que l'on peut comprendre comment se développent les relations intergroupes.

Un des aspects qui a été mis en lumière, c'est le fait que les relations intergroupes s'établissent sur la base de la catégorisation qui fait qu'un individu se définit au cours de ces interactions comme faisant partie de certains groupes spécifiques. C'est justement cette catégorisation qui va être le facteur déclencheur de la discrimination à l'œuvre dans les relations, intergroupes.

Tajfel a pu vérifier que la catégorisation produisait réellement cet effet en créant une situation expérimentale appelée le « paradigme des groupes minimaux » dans laquelle il a éliminé tous les facteurs considérés normalement comme cause de discrimination intergroupes. C'est ainsi qu'une catégorisation arbitraire eux/nous est apparue comme l'unique condition de la discrimination entre groupes sociaux. Ainsi ce type de recherche a permis de dégager que le seul fait d'être conscients d'appartenir à un groupe est une condition suffisante pour que des sujets expriment des comportements discriminatoires à l'égard de membres appartenant à d'autres groupes sociaux.

Les relations intergroupes ont été étudiées selon une autre perspective qui montre que la catégorisation entraîne le fait que les membres d'un même groupe ont tendance à se percevoir comme étant plus semblables entre eux et comme plus différents lorsqu'ils se comparent aux membres d'un autre groupe. On appelle ce processus la différenciation catégorielle (Doise, 1976) ; il montre en outre que les différenciations au niveau de la perception induisent des différenciations au niveau des jugements intergroupes et s'expriment par des comportements discriminatoires.

Enfin, une des dimensions importantes des relations entre groupes est celle de l'existence de tensions et de conflits.

Le conflit suppose deux éléments essentiels : une incompatibilité et une opposition. Il peut être défini comme un ensemble de comportements qui se traduit tantôt par des évaluations, tantôt par des représentations, incompatibles et en opposition avec celles des autres groupes (Brown, 1983). L'étude des relations entre groupes a fait ressortir plusieurs formes de conflits :

- conflits d'objectifs : les buts poursuivis par un groupe sont incompatibles avec ceux d'autres groupes ;
- conflits cognitifs : les croyances et représentations d'un groupe sont incompatibles avec celles d'autres groupes ;
- conflits affectifs : les émotions et les sentiments d'un groupe sont incompatibles avec ceux d'un autre groupe ;
- conflits comportementaux : les actions d'un groupe sont incompatibles avec celle d'autres groupes.

Ces conflits ont des effets multiples, à la fois sur le fonctionnement des relations intergroupes et sur le fonctionnement à l'intérieur de chaque groupe (Shérif et Shérif, 1979 ; Janis, 1982). On a ainsi observé que le conflit perturbait les relations intergroupes de plusieurs façons : les représentations négatives se développent, s'accentuent et se cristallisent. Elles donnent lieu à des stéréotypes sociaux qui deviennent la norme

du groupe à laquelle chacun doit adhérer. Les stéréotypes nourrissent à leur tour des sentiments d'inimitié et d'agressivité, qui s'intensifient, et un mode de communication qui, tout en s'estompant, se radicalise par rapport à son contenu.

Par ailleurs, les conflits agissent également sur le fonctionnement interne des différents groupes, cela de plusieurs manières : d'abord par un renforcement de la cohésion du groupe qui se manifeste non seulement par un meilleur esprit de groupe, mais aussi par une conformité plus grande aux normes (Hinkle et Schopler, 1979) ; ensuite, par une accentuation du style de leadership à l'intérieur du groupe : les leaders se transforment en autocrates car, en période de conflits, ils peuvent imposer des consignes claires et précises et obtenir plus facilement le respect des normes (Fiedler et Chemers, 1984).

Enfin, les conflits développent plusieurs réactions, parmi lesquelles ont été mis en évidence l'évitement, la conciliation et la réaction démocratique.

L'évitement porte sur une réduction de la tension par une distanciation physique ou mentale, mais cette réaction ne traite pas le conflit. La conciliation est une attitude qui consiste à développer des relations positives ; une telle réaction intervient quand les objectifs du groupe s'avèrent « supra-ordonnés » et requièrent une certaine coopération avec l'autre groupe. La réaction démocratique est celle basée sur une estime d'autrui et une confiance mutuelle. Une étude (Thomas et Ponds, 1977) portant sur des gestionnaires, lors d'un conflit, a permis de montrer que tous se percevaient comme ayant une réaction de compromis, c'est-à-dire comme adoptant un comportement démocratique, mais voyaient par contre les membres de l'autre groupe comme des autocrates.

Les situations de négociation ne sont pas seulement des phases de résolution de conflits, mais des situations où des dynamiques propres apparaissent ; elles montrent, notamment, comment se manifestent, d'un côté, les dynamiques individuelles et, de l'autre, les rapports collectifs. La négociation peut être définie comme un processus au cours duquel s'instaurent des échanges, généralement entre représentants des deux groupes en conflit, pour aborder les problèmes qui les opposent et déterminer des modalités de relations acceptables pour les deux termes à l'avenir.

Les négociations se caractérisent tout d'abord par une cristallisation des positions en présence. Ce phénomène montre l'accentuation des divergences à l'égard de l'autre groupe.

Ensuite, la négociation semble liée à l'influence des conditions matérielles dans lesquelles elle se déroule. Des études (Morley et Stephenson,

1977) ont montré que les compromis sont plus difficiles à obtenir lorsqu'il n'y a pas de communication en face à face.

Des recherches ont porté sur les conditions à développer pour favoriser l'aboutissement d'une négociation (Wall, 1985) et ont cherché à déterminer les principales phases :

- la précision des paramètres de la négociation : c'est l'étape au cours de laquelle les groupes effectuent une étude approfondie de la situation et établissent leurs positions et leurs exigences (souvent par écrit) ; dans un certain nombre de cas, celles-ci sont surévaluées afin de se réservier une marge de manœuvre ;
- l'examen attentif des offres et des demandes : chaque groupe cherche à déterminer la véritable position de l'autre en examinant dans le détail ses propositions. Il s'agit d'une phase d'évaluation, de tâtonnements et de définition d'une stratégie. C'est au terme de cette phase que l'on cherche habituellement à trouver un compromis sur les points les moins litigieux.
- la phase cruciale ou phase de crise : il s'agit de l'étape où se jouent les dernières offres et les dernières concessions. Elle se traduit par les négociations marathon qui se tiennent, durant un certain temps, presque sans interruption. Cette étape comporte deux variantes possibles : un accord rapide ou l'impasse.

Le déroulement de ces diverses étapes est à son tour largement déterminé par l'articulation des dynamiques évoquées précédemment.

Conclusion

► Points-clés du chapitre

Dans ce chapitre, nous avons présenté les éléments caractéristiques du groupe en nous attachant à dégager tout particulièrement les aspects psychosociaux de son fonctionnement.

Tout d'abord, la notion même de groupe a permis de montrer sa spécificité pour la psychologie sociale. La présentation des différentes modalités d'expression du groupe (groupe primaire/groupe secondaire ; groupes/groupes informels, groupes d'appartenance/groupes de référence) a en outre mis en lumière les caractéristiques du groupe par rapport à d'autres configurations sociales telles que les organisations, la foule ou la masse.

Ensuite, les différentes conceptions théoriques ont dégagé trois orientations distinctes :

- les travaux portant sur la psychologie des peuples et la psychologie des foules ont montré comment les comportements individuels se modifient dans une situation collective ;
- la conception freudienne portant sur l'analyse du fonctionnement de deux organisations, l'Église et l'armée, a dégagé l'importance des liens affectifs et inconscients en œuvre dans les groupes ;
- la conception lewinienne a ouvert en psychologie sociale le champ des recherches sur les petits groupes.

Enfin, nous avons développé quatre aspects principaux du fonctionnement des groupes :

- les interactions entre les membres du groupe ; leur analyse a montré les différents contenus et types de communication à l'œuvre ;
- la cohésion du groupe est liée à l'existence de forces de nature socio-émotionnelle qui agissent à la fois sur la satisfaction et la performance ;
- les décisions de groupe sont déterminées par des facteurs tels que la structure des communications, le type de tâches et le style de leadership ; elles ont montré que les conséquences dépendent des processus en œuvre dans la prise de décision elle-même ;
- les relations inter groupes éclairent le fonctionnement des groupes à travers les formes de compétition, de coopération ou de conflit existant entre eux.

► **Notions-clés du chapitre**

Cohésion du groupe : ensemble de forces qui maintiennent le lien d'ensemble entre les membres d'un groupe.

Dynamique de groupe : conception lewinienne du groupe à travers laquelle il est abordé comme un champ de forces, défini comme un « tout dynamique », c'est-à-dire un système d'interdépendances dans lequel la modification de l'un des éléments entraîne un changement d'ensemble.

Foule : agrégat ou rassemblement d'un grand nombre de personnes dans un même lieu.

Groupe : entité sociale caractérisée par un nombre restreint de personnes liées entre elles par des activités soit communes, soit interdépendantes et qui développent entre elles des interactions déterminées par des normes de conduites et des valeurs communes dans la poursuite de leurs objectifs.

Groupe de référence : système de valeurs lié au groupe auquel on se réfère et qui est utilisé par un individu lorsqu'il compare sa position à celle d'autrui.

Groupe primaire : unité sociale restreinte dans laquelle les individus ont des relations directes entre eux.

Groupe secondaire : organisation sociale où les relations sont déterminées par un type de tâche et pendant une durée définie.

Imaginaire groupal : le fait que tout groupe s'organise autour de fantasmes inconscients.

Polarisation : impact des interactions qui provoquent une accentuation des positions ou des attitudes extrêmes.

Relations intergroupes : modalités de fonctionnement qui s'établissent entre deux groupes lorsqu'ils sont en position de compétition, de coopération ou de conflit.

► Question synthèse du chapitre

Pourquoi dans un groupe, ce sont toujours les mêmes qui demandent : « alors, quand est-ce que qu'on mange ? »

Vous avez sûrement vu des émissions de téléréalité qui montrent un groupe de personnes enfermé dans un environnement pendant plusieurs mois.

On observe rapidement les tensions entre les membres du groupe, la manière dont les rôles se distribuent, ce que font les uns et les autres.

Des expériences ont illustré à quel point certaines situations vécues en groupe pouvaient influencer et structurer les comportements (Toniolo et Hennemann, 2001).

Des étudiants ont ainsi été répartis en groupe de six dans une pièce. L'objectif qui leur était fixé consistait à obtenir le maximum de points, puis de les déposer dans une boîte à l'autre bout de la pièce. Les points pouvaient se gagner de deux façons : soit par une épreuve d'habileté manuelle, soit en raflant les points d'un partenaire en l'obligeant à les mettre en jeu dans un défi (jeu stratégique).

Les résultats ont montré que le nombre de points obtenus par individu se répartissaient de la manière suivante : 26 par habileté motrice, 32 par habileté motrice et jeu stratégique, 62 par jeu stratégique.





À la fin de l'expérience, les réponses à un questionnaire ont indiqué qu'au début, chacun cherchait à suivre le comportement des autres. Mais, rapidement, face à la pression, chacun s'est centré sur ses propres interactions avec les autres et a perdu la vision d'ensemble. Même ceux qui avaient envisagé de se soutenir réciproquement, sont rentrés en compétition les uns avec les autres.

Ainsi dans une situation de groupe particulièrement tendue, peut se mettre en place un système qui, tout en échappant aux uns et aux autres, utilise leurs complémentarités pour la survie du groupe et pourrait expliquer pourquoi ce sont toujours les mêmes qui demandent : alors quand est-ce qu'on mange ?

Lectures conseillées



ANZIEU D., MARTIN J.-Y. (1979), *La Dynamique des groupes restreints*, Paris, PUF.

ANZIEU D. (1984), *Le Groupe et l'inconscient*, Paris, Dunod.

AZZI A.-E., KLEIN O. (2013), *Psychologie sociale et relations intergroupes*, Paris, Dunod.

BION W.R. (1965), *Recherches sur les petits groupes*, Paris, PUF.

BLANCHET A., TROGNON A. (2002), *La Psychologie des groupes*, Paris, Nathan.

DOISE W. (1984), « Les relations entre groupes », in S. Moscovici, *Psychologie sociale*, Paris, PUF, p. 253-274.

KAËS R. (1988), *Le Travail psychanalytique dans les groupes*, Paris, Dunod.

KAËS R. (1993), *Le Groupe et le sujet du groupe*, Paris, Dunod.

LEWIN K. (1965), « Décisions de groupe et changement social », in A. Lévy, *Psychologie sociale. Textes fondamentaux*, Paris, Dunod, tome 2, p. 498-519.

LE BON G. (1895), *La Psychologie des foules*, Paris, PUF, 1963.

MOSCOVICI S. (1981), *L'Âge des foules*, Paris, Fayard.

PAGES M. (2002), *La Vie affective des groupes*, Paris, Dunod.

Partie

INTERACTIONS ET MONDE SOCIAL

Cette deuxième partie aborde les processus psychosociaux de bases qui sont en œuvre dans les comportements sociaux et les relations que chacun vit dans le monde social qui l'entoure.

Le processus d'influence sociale est probablement parmi les plus prégnants et les plus importants étudiés par la psychologie sociale. Il met l'accent sur un aspect central du monde social et de la vie avec autrui, à savoir l'existence de pressions, de normes plus ou moins explicites qui influencent le comportement des individus et des groupes, révélant ici l'importance et le rôle de la conformité sociale qui se traduit par des formes très variées de dépendance et de dépersonnalisation. L'influence sociale montre ainsi l'impact particulier de la soumission.

La cognition sociale est un autre concept fondamental qui montre le fait que nous percevons et comprenons la réalité sociale à partir de schèmes de pensée, de croyances qui déterminent notre rapport aux autres, aux événements et à nous-mêmes. Cette notion a également une grande utilité qui permet de comprendre un ensemble de contenus psychiques et mentaux, appelés cognitifs, car ils sont liés à notre perception sociale et à notre manière d'appréhender le monde social.

La communication sociale est un des processus fondamentaux à travers lequel nous échangeons avec les autres. En tant qu'être social, chacun de nous utilise divers moyens à sa disposition pour communiquer. Il existe ainsi des formes très variées de communications qui sont aujourd'hui l'objet d'approches interdisciplinaires et dont on retiendra ici les aspects caractéristiques auquel s'est intéressée la psychologie sociale.

4

Chapitre

L'INFLUENCE SOCIALE

Sommaire

1. Les bases de l'influence sociale	111
1.1 Les processus d'influence diffuse	111
1.2 La production des normes.....	114
1.3 Influence sociale et dissonance cognitive.....	118
2. Les formes de l'influence sociale.....	121
2.1 La conformité.....	121
2.2 La soumission	129
3. L'impact de l'influence sociale	137
3.1 Résistance, anomie, déviance	137
3.2 L'influence des minorités.....	143
Conclusion	146

L'influence est un des mécanismes fondamentaux dont se préoccupe la psychologie sociale. En effet, toutes les études qui tentent de saisir ce processus mettent en évidence une dimension essentielle de la relation avec autrui ainsi que de la relation entre individu et société, et d'une certaine manière, tous les autres aspects en découlent.

Le phénomène de l'influence sociale montre à la fois l'emprise que le social exerce sur l'individu et les modifications qu'elle entraîne au niveau du comportement.

Le terme d'influence sociale englobe un ensemble de phénomènes très variés et désigne de manière très large le fait que la pression d'une personne devient une prescription pour l'orientation de la conduite d'une autre personne. On peut donc dire que l'influence sociale recouvre tout ce qui produit un changement de la conduite en vertu d'une relation dynamique entre des pressions dominantes dans un contexte donné et l'adaptation des individus.

Ce chapitre a pour but de décrire les principaux mécanismes qui montrent la force des pressions de l'influence sociale et d'expliquer les effets les plus significatifs de ces mécanismes. Les points suivants seront successivement abordés : les bases de l'influence sociale, les formes de l'influence sociale, les conséquences de l'influence sociale.

1. Les bases de l'influence sociale

L'étude des phénomènes sociaux révèle la tendance des systèmes à l'intégration et à l'uniformisation sociale par la capacité des individus à incorporer les éléments dominants dans une culture. Cela va nous permettre de dégager divers types de processus qui peuvent être plus ou moins diffus et qui sont à la base de l'influence sociale.

1.1 Les processus d'influence diffuse

Au début du siècle, on a considéré l'influence à partir de la tendance des individus à imiter les autres, lorsqu'ils se trouvent dans une foule ; l'imitation était définie comme une caractéristique sociale résultant de la suggestion hypnotique et créant une sorte d'attraction invisible pour ressembler aux autres.

Aujourd'hui, les psychologues sociaux considèrent l'influence en partant d'abord d'un ensemble de phénomènes diffus tels que la tendance

à l'uniformisation dans la société et qui trouve son explication dans des pressions invisibles et cachées qui ont été caractérisées de plusieurs manières : imitation et contagion sociale, comparaison sociale.

1.1.1 L'imitation et la contagion sociale

Pour Tarde (1903), comme nous l'avons vu, l'imitation est un processus social fondamental. Elle a un caractère dynamique et sélectif et ne peut être définie seulement comme le décalque d'une autre conduite : elle n'est pas une simple copie, mais une transformation d'un comportement individuel en comportement social.

Le concept de contagion sociale traduit quant à lui l'idée que les émotions et les opinions se communiquent et par là, se multiplient et se renforcent ; autrement dit, à l'intérieur des systèmes sociaux, il existe une circulation des sentiments entre les individus. Cela montre que les phénomènes sociaux ne s'expliquent pas seulement par la contrainte, mais aussi par un pouvoir suggestif qui rallie les individus à certaines valeurs ou opinions. La contagion sociale définit ainsi la tendance à imiter un modèle dominant de comportement qui se propage d'une personne à une autre.

L'étude de Kerckhoff et Back (1968) a permis d'illustrer ce phénomène. Ces chercheurs sont partis d'un fait divers publié par la presse et qui faisait état d'un certain nombre de troubles physiques chez les travailleurs d'une filature du Sud des États-Unis.

Onze personnes souffraient de fortes nausées et avaient été admises à l'hôpital mais le nombre d'employés atteints augmenta rapidement, atteignant plus de soixante, et l'usine fut fermée, alors qu'on se trouvait en pleine période de production. Une enquête fut ouverte, après que l'on eût signalé la présence d'un insecte porteur de maladies dans un envoi de fibres livrées à la filature. L'enquête n'aboutit à aucun résultat, et l'examen médical des patients ne permit pas de déceler de causes biologiques à leurs symptômes.

Les chercheurs, surpris par ces résultats, avancèrent l'hypothèse de la contagion mentale pour trouver un fondement social à l'épidémie. À partir d'une étude sociométrique à l'intérieur de l'usine, ils ont découvert que l'épidémie se propageait de manière extrêmement importante en partant des travailleurs les plus appréciés et les plus populaires de l'usine et que, en revanche, les travailleurs isolés socialement ou rejetés par le groupe n'étaient quasiment pas atteints. En outre, l'épidémie se propageait plus volontiers entre amis à l'intérieur d'un groupe.

À partir de ces observations, l'étude a permis de conclure que les individus qui ont des relations positives entre eux ont tendance à modeler leurs comportements les uns sur les autres, car ils cherchent à se ressembler. Il existe donc, à une manifestation d'ordre biologique, un facteur explicatif « social », qui repose sur le fait qu'un individu accepte un modèle implicite suivant lequel il est souhaitable, dans certaines situations, d'être comme les autres et d'agir, en conséquence, en adoptant le même comportement qu'eux.

Paicheler (1985) évoque un autre fait divers : en 1983, en Cisjordanie, une épidémie se propage auprès d'adolescentes qui présentent des troubles divers tels que maux de tête, évanouissements, maux de ventre, etc. Des rumeurs circulent. On parle d'eau empoisonnée. Des médecins américains sollicités comme consultants font des investigations cliniques, étudient les dossiers, ne constatent aucune anomalie et ne trouvent aucun signe clinique probant. Leur conclusion est la suivante : cette maladie est, selon eux, déclenchée par l'angoisse et sa diffusion est liée à des « facteurs psychogènes ».

Cet exemple illustre à son tour cette expression symptomatique de l'influence, à savoir que des troubles corporels peuvent être porteurs de problèmes psychosociaux et les véhiculer.

1.1.2 La comparaison sociale

Comme nous venons de le voir, certaines formes de comportements qui se mouent sur ceux des autres ne peuvent s'expliquer facilement, ni par les causes biologiques qui les sous-tendent, ni même par des règles sociales explicites.

La notion de comparaison sociale apporte un éclairage à un autre aspect de l'influence (Festinger, 1954). Selon ce chercheur, les gens ne sont pas toujours sûrs de leurs opinions, ni de leurs actions et, dans ce cas, ils sont enclins à rechercher auprès des autres si leurs opinions sont exactes, c'est-à-dire acceptées dans le groupe où ils se trouvent. Une telle incertitude les oriente à valider le jugement sur leurs propres comportements et opinions en les comparant à ceux des autres. À travers la comparaison de leurs attitudes, ils obtiennent une estimation de leur comportement qu'ils peuvent harmoniser avec celui des autres. Les individus s'engagent ainsi dans un processus de comparaison sociale, chaque fois qu'ils éprouvent le besoin d'évaluer leur conduite et de l'ajuster aux normes ambiantes.

1.2 La production des normes

Normaliser les comportements et le social, en général, est un autre processus fondamental de l'influence.

Par l'analyse des normes, nous abordons l'univers des règles – règles invisibles ou règles formelles – qui exercent des pressions sur l'individu, qui régissent ses modalités de relation et qui, dans une certaine mesure, sont capables d'organiser sa compréhension du monde, de soi-même et des autres.

1.2.1 Définition

Une norme peut être définie comme un type de pression cognitive et psychosociale se référant à des valeurs dominantes et des opinions partagées dans une société ; elle s'exprime sous forme de règles de conduite plus ou moins explicite en vue d'obtenir des comportements appropriés socialement.

Cette définition insiste d'abord sur le fait que la norme se confond en quelque sorte avec les cadres généraux de la vie sociale ; elle se réfère à des valeurs auxquelles les gens adhèrent. Certaines normes sont par ailleurs spécifiques à un groupe et non pas valables pour tous ; par exemple, les normes de rôles qui prescrivent les conduites découlant de la position d'un individu dans un système donné. Enfin, la norme comporte des jugements de valeurs et comme telle, elle se présente sous la forme d'impératifs dont la non-observance entraîne des sanctions diffuses ou clairement énoncées.

Qu'elle soit implicite ou explicite, on constatera que l'effet d'une norme est d'engendrer une certaine uniformité. Son rôle serait ainsi de créer un monde uniforme et stable, où les comportements seraient parfaitement identifiables. Mais les normes rencontrent des êtres humains qui ne s'y plient pas selon toute la précision voulue ; bien plus, elles-mêmes évoluent : certaines tombent en désuétude, d'autres ne sont plus partagées par la majorité et, dans ce cas, apparaissent comme arbitraires.

1.2.2 Résultats expérimentaux

C'est Sherif (1936) qui reste l'auteur d'une des expériences les plus révélatrices par rapport à ce phénomène de la production des normes. La question était de savoir ce que ferait un individu placé dans une situation ambiguë, où les modes de comportements habituels ne sont plus adaptés. En d'autres termes, dans une situation ambiguë, un individu fournira-t-il

un « salmigondis de jugement extravagant » ou bien établira-t-il un point de référence qui lui soit propre.

Afin de créer cette situation ambiguë, Sherif eut recours à une expérience d'illusion optique appelée « effet autocinétique » : présenté à une certaine distance dans l'obscurité, un point lumineux fixe donne l'impression de se déplacer, du fait qu'il n'y a point de référence par rapport auquel le situer. Pour Sherif, cette situation ambiguë peut se révéler de façon particulièrement significative, étant donné que l'observateur ne dispose d'aucun repère objectif pour apprécier le mouvement apparent de la lumière.

L'expérience se déroule de la manière suivante : le sujet est introduit dans une pièce obscure et placé à cinq mètres de la source lumineuse. Sherif lui demande d'évaluer le mouvement de la lumière de façon aussi exacte et indépendante que possible. Après avoir pris les sujets individuellement, il les rassemble en petits groupes et leur propose la même tâche.

Les résultats indiquent qu'en situation individuelle, les réponses sont d'abord assez différentes les unes des autres, puis progressivement, cette variabilité diminue : le sujet tend à situer ses estimations à l'intérieur d'une « fourchette » personnelle. Autrement dit, lorsqu'un individu perçoit des mouvements sans aucune base de comparaison, il établit un écart de variation et, à l'intérieur de cet écart, un point de référence qui lui est propre. Ce point et cet écart peuvent différer de ceux déterminés par d'autres individus. En revanche, dans le cas d'un groupe de deux ou trois personnes, on constate que les estimations convergent vers une moyenne des estimations faites en situation individuelle ; cette valeur moyenne commune, Sherif l'appelle une norme.

L'expérience était un peu différente : pendant quatre secondes, on présenta à cinq sujets un carton sur lequel étaient collées quatre-vingts pastilles de couleurs : chacun devait donner par écrit une estimation du nombre de pastilles. Après une série de passations individuelles, on leur communiqua les réponses des quatre autres personnes, puis on reprit l'expérience, afin de vérifier si les réponses se modifiaient en se rapprochant d'une tendance centrale (existence d'une convergence).

L'analyse des résultats montra que ce principe de convergence était surtout vrai pour les groupes où la dispersion des résultats était au départ assez faible. À l'inverse, pour les groupes à forte dispersion, les individus ne tenaient pas compte de tous les résultats : ils négligeaient les

jugements les plus éloignés des leurs et ne se rapprochaient que de la tendance centrale des jugements les plus proches des leurs. En d'autres termes, lorsque la dispersion est forte, les sujets écartent les estimations situées en dehors d'une certaine marge de vraisemblance.

Les travaux de McNeil et Sherif (1976) sur l'évolution des normes arbitraires ont permis de dégager un certain nombre d'éléments.

Au cours de leur expérience, qui comporte un sujet naïf et trois compères, ceux-ci donnent toujours des réponses conformes aux instructions de l'expérimentateur, induisant ainsi une norme arbitraire. Par le retrait graduel des compères, il est possible de voir comment cette norme évolue.

Au départ, ils réussissent à l'imposer, mais ensuite, avec leur retrait, le respect de la norme diminue, pour se rapprocher des valeurs habituellement trouvées en l'absence d'influences truquées. Cette diminution est progressive, ce qui indique qu'il y a eu intériorisation de la norme chez les individus qui n'en ont pas perçu le caractère arbitraire. On constate enfin qu'une norme modérément arbitraire est plus stable que celle qui l'est davantage ; on peut alors supposer que, toutes choses étant égales par ailleurs, une norme arbitraire apparaît comme instable.

D'autres études expérimentales ont porté leur attention sur la production des normes de groupe. Lemaïne, Desportes et Louarn (1969), dans une expérience proposée aux élèves d'une école normale, ont montré que la création d'une norme de groupe était un processus complexe où l'uniformisation n'était pas produite de façon linéaire et unilatérale. Ainsi, les sujets qui se choisissaient mutuellement convergeaient davantage vers une norme commune que ceux qui se rejetaient ; les sujets inférieurs dans la hiérarchie du groupe faisaient davantage de concessions pour se rallier à la norme que les sujets de rang élevé.

Ces expériences illustrent ainsi deux aspects essentiels du processus psychosocial de production des normes : la situation ambiguë face à laquelle on se forme un jugement personnel et la convergence des jugements individuels lorsqu'ils sont confrontés entre eux, vers une position de référence commune.

1.2.3 Fonctions des normes

À partir de ces travaux, on peut dégager quelques fonctions essentielles assurées par les normes. Les expériences ont montré que la convergence des estimations se produit surtout lorsque les sujets ont à juger un élément objectif qui implique une réponse exacte, identique pour

tous. Il n'en est pas de même lorsqu'ils doivent fournir une réponse approximative.

- Une première fonction de la norme serait donc la **réduction de l'ambiguité**. En effet, devant l'impossibilité, dans un certain nombre de cas, d'apporter des réponses certaines, il se crée une insécurité découlant de cette situation. Par la constitution d'une norme, l'inquiétude-incertitude liée à la réponse approximative est réduite : la réalité physique ambiguë, difficile à cerner, faute d'un moyen de mesure, est remplacée par une réalité sociale non ambiguë. Ainsi, l'une des fonctions de la norme est-elle de consolider les positions des individus par un système de réassurance qui leur permet de mieux maîtriser la réalité.

- Une autre fonction de la norme est **l'évitement du conflit**. Moscovici (1972) suggère d'interpréter en ce sens les processus de normalisation. Il considère que la variété des jugements individuels, tels qu'ils s'expriment, par exemple, dans l'expérience de Sherif, par l'établissement de normes personnelles, empêche la conclusion d'un accord. Le fait que différents types de réponses se présentent et entrent pour une part en compétition, crée des tensions et comporte des risques de conflits. L'apparition d'une norme de groupe résulte justement de ce que les sujets acceptent et intérieurisent des estimations convergentes, afin d'écartier le conflit. Selon Moscovici, celui-ci est évité par un jeu de négociations des estimations respectives, qui aboutissent à ces concessions réciproques.

- La normalisation s'opère comme un **processus de négociation**. Dans cette perspective, elle équivaut à « un mécanisme de négociations actives conduisant à l'acceptation du plus petit dénominateur commun ». On peut donc considérer que ce processus se réalise d'autant plus facilement que l'idée de concessions réciproques n'implique pas un coût psychologique trop élevé.

En définitive, le processus de normalisation permet de comprendre l'uniformité répandue dans la société : dans toutes les situations, les individus repèrent les règles qui régissent les comportements et ils les prennent en compte pour être adaptés socialement.

Nous allons analyser maintenant une autre expression de l'influence à partir des orientations qui ont postulé le besoin, chez l'homme, de certitude et de cohérence par rapport à ses jugements, dans un monde qui exerce sur lui des pressions variées. Une de ces pressions est d'ordre cognitif et réside dans la dissonance provoquée par un ensemble d'informations qui lui sont adressées et qui constituent donc des pressions en vue de modifier son attitude.

1.3 Influence sociale et dissonance cognitive

L'influence sociale peut être étudiée à travers les pressions cognitives qui s'exercent comme facteur de changement des attitudes. Les individus agissent à partir de ce qu'ils croient et de ce qu'ils éprouvent, vis-à-vis des autres, vis-à-vis d'eux-mêmes. En étudiant la manière dont ils pensent leur action et celle des autres, nous observons une motivation fondamentale qui est la recherche de cohérence entre différents éléments : pensée, croyance et sentiments par rapport au monde environnant.

Ce besoin de cohérence explique notre tendance à organiser, de la façon la plus optimale pour nous, à la fois nos opinions et notre manière de comprendre le monde, et de nous comporter en conséquence.

Nous examinerons donc comment les pressions cognitives jouent comme facteur d'influence sur le changement des attitudes.

1.3.1 La théorie de la dissonance cognitive

C'est la théorie de la dissonance cognitive qui permet de rendre compte de ce phénomène (Festinger, 1957). Selon lui, les notions essentielles de cette théorie sont extrêmement simples : « L'existence simultanée d'éléments de connaissance qui, d'une manière ou d'une autre, ne s'accordent pas (dissonance), entraîne de la part de l'individu un effort pour les faire, d'une façon ou d'une autre, mieux s'accorder (réduction de la dissonance). »

Autrement dit, la dissonance cognitive, c'est un état de tension intérieure résultant d'une coexistence discordante entre des idées ou des opinions acquises antérieurement et un ou des faits nouveaux. Festinger a étudié plusieurs cas : la dissonance comme conséquence de décisions prises ; celle introduite par un fait accompli ; la dissonance résultant de l'effort ; celle émanant de la tentation. Dans ce dernier cas, la théorie de la dissonance permet de prédire qu'un individu, après avoir accompli un acte immoral, aura vis-à-vis de cet acte une attitude plus indulgence qu'auparavant.

La théorie de la dissonance a l'intérêt de montrer comment les individus sont portés à réduire l'état perturbateur ainsi engendré. La réduction de la dissonance est un mécanisme qui diminue la tension intérieure créée par l'existence simultanée d'éléments de connaissance discordants. En effet, il existe des variations dans l'intensité de cette dissonance, et l'on peut établir une corrélation entre la grandeur de la dissonance et

l'importance des cognitions à son sujet ; d'où il résulte que plus la dissonance est élevée, plus est grande la motivation à la réduire.

Les individus peuvent réduire cet état perturbateur de plusieurs manières.

- D'abord en modifiant la cognition proprement dite, c'est-à-dire en changeant d'idée à propos de la situation nouvelle. Par exemple, j'affiche des idées non racistes, mais je réprouve la décision de ma fille qui sort avec un ami noir.
- La dissonance peut ensuite être réduite par un système d'évitement. Ce mécanisme a pour fonction de réaliser l'intégration des éléments extérieurs, mais sur la base d'un système protecteur qui préserve le Moi. Par exemple, dans une campagne d'information contre le tabagisme, des fumeurs se sentant exposés et contraints de recevoir des informations « désagréables », déplaisantes et peu en accord avec leurs opinions préalables, les interprètent en fonction de leurs attitudes antérieures.
- Enfin, en sélectionnant les informations qui leur conviennent les individus peuvent réduire la dissonance par un changement de comportement face à la nouvelle situation. Dans ce cas, on perçoit le lien existant entre la recherche d'une consonance cognitive et le changement des attitudes : la réduction de la différence est alors équivalente à un changement d'attitudes, qui s'effectuera par l'intégration de nouvelles données de la manière la plus économique possible. Ce changement est à concevoir comme une réorganisation d'ensemble, c'est-à-dire une redistribution des valeurs qui amène l'individu à un nouveau stade de consonance.

1.3.2 Dissonance et changement d'attitudes

Deux études permettent de mettre en lumière ce rapport entre réduction de la dissonance et changement d'attitude.

Dans le cadre d'une expérience, Culbertson (1957) a proposé à des Blancs qui avaient des préjugés contre les Noirs, soit de jouer le rôle d'un Noir déménageant dans un quartier entièrement blanc soit de regarder les autres jouer ce rôle.

Les résultats ont montré que ceux qui avaient accepté de jouer le rôle d'un Noir, avaient davantage réduit leurs préjugés que ceux qui n'avaient été que spectateurs. Des investigations complémentaires ont permis de révéler que les changements sont d'autant plus importants que l'implication dans le jeu de rôles a été grande. Les implications ont été interprétées

de la façon suivante : le fait de se mettre dans la peau de quelqu'un que l'on a tendance à déconsidérer, crée plus de dissonance que celui de faire une simple déclaration en faveur des Noirs. Donc, plus la dissonance est grande et plus le changement d'attitude est grand lui aussi.

Une autre étude a été réalisée dans le même sens par Zimbardo et Ebbeson (1969).

On a demandé à des individus de faire un exposé sur un sujet en désaccord avec leur opinion personnelle. Ils pouvaient suivre simultanément leur discours, qui leur était retransmis dans des écouteurs ; leurs voix étaient décalées d'une fraction de seconde pour rendre la tâche particulièrement difficile. Un autre groupe d'individus avait à accomplir la même tâche, mais sans être soumis à la rétroaction auditive différée de leur discours.

Les résultats ont fait apparaître que les individus du deuxième groupe, ayant présenté un thème en désaccord avec leurs opinions, mais sans être perturbés dans leur présentation, ont manifesté peu de conviction par rapport aux propos énoncés. À l'inverse, ceux du premier groupe, soumis à une écoute quasi instantanée de leurs propos, ont été beaucoup plus perturbés et se sont, en conséquence, montrés deux fois plus convaincus par la présentation qu'ils ont faite.

À partir de ces expériences, on peut conclure que le sentiment de dissonance entraîne un changement des attitudes personnelles, lorsque les individus adoptent publiquement un rôle en contradiction avec elles. La théorie de Festinger suggère que lorsqu'un individu se trouve pris entre deux ou plusieurs éléments discordants, il va essayer de réduire cet inconfort en modifiant son attitude personnelle en direction du comportement généralement admis. Au contraire, dans le cas où les gens sont obligés d'adopter une attitude contraire à leurs expériences antérieures, plus il y a de pressions, moins il y a production de dissonance.

Festinger et Carlsmith (1959) ont examiné le cas où des personnes étaient sollicitées pour s'engager dans une action désagréable parce qu'elles étaient récompensées. Ils ont émis l'hypothèse que, suffisamment payées pour dire un mensonge, elles n'éprouveraient pas de dissonance, car elles estimeraient avoir été obligées d'accepter une supercherie en raison de l'importance de la récompense. Ils ont formulé, par ailleurs, une autre hypothèse selon laquelle les individus considéreraient qu'ils ne pourraient pas justifier leur comportement, si on ne leur remettait qu'une faible somme pour le même mensonge : dans ce cas, ils pourraient plus facilement faire face à la dissonance, en acceptant plus facilement

le mensonge. À partir de ces hypothèses, l'expérience a été menée de la manière suivante.

On donna à un groupe d'étudiants vingt dollars, afin qu'ils informent leurs camarades de classe du très grand intérêt d'une de leurs activités, qui était en fait très peu motivante. Un autre groupe d'étudiants ne reçut qu'un dollar, pour donner la même information mensongère.

Les résultats ont prouvé que les étudiants moins bien payés étaient davantage convaincus par le fait que la tâche pouvait être intéressante, alors que les étudiants mieux payés l'étaient deux fois moins.

Ces diverses expériences permettent de saisir la dissonance cognitive comme un processus producteur d'un changement d'attitudes. Dans cette perspective, la réduction de la dissonance opère comme un système d'influence cognitive.

2. Les formes de l'influence sociale

Deux formes essentielles d'influence sociale seront abordées ici : la conformité et la soumission. Il s'agit de situations dans lesquelles intervient une modification du comportement qui résulte de pressions spécifiques. C'est la nature de ces pressions qu'il convient d'examiner dans les deux cas.

2.1 La conformité

La conformité peut être définie comme *la modification de croyances ou de comportements par laquelle un individu répond à divers types de pressions d'un groupe, en cherchant à se mettre en accord avec les normes ambiantes par l'adoption de comportements approuvés socialement*. Dans la conformité, nous trouvons trois éléments distincts : l'existence de tensions entre des positions antérieures d'un individu et les pressions auxquelles il est plus ou moins fortement soumis ; l'adhésion qui s'opère chez l'individu à ce qui lui est proposé ; enfin, le résultat de cette modification, qui comporte à la fois une part de négation de certains aspects du comportement antérieur et une part d'affirmation de soi par l'adoption de comportements nouveaux.

2.1.1 Les premières recherches sur la conformité

Le processus de la conformité a été connu notamment par les travaux de Asch (1951). À partir d'une expérience sur la perception visuelle, il a cherché à étudier l'indépendance du jugement de l'individu face aux pressions sociales.

L'expérience consistait dans une première phase à présenter au sujet une feuille sur laquelle se trouvait une ligne noire d'une longueur donnée et à lui demander de comparer cette ligne à trois autres, dessinées sur une autre feuille, et de désigner parmi ces trois lignes, celle qui était de même longueur que celle de la première feuille. Les estimations étaient faciles puisque, normalement, plus de 90 % des sujets repéraient, sur la deuxième feuille, la ligne de la même longueur.

En réalité, dans cette expérience, Asch avait créé dans une deuxième phase une situation de pression sociale par la présence de compères : tous les sujets du groupe, à l'exception d'un seul, étaient de connivence avec l'expérimentateur et avaient secrètement pour consigne de choisir, à certaines étapes de l'expérience et jusqu'à un certain pourcentage, une réponse fausse. La question était de savoir ce que ferait le sujet naïf : suivrait-il sa perception ou rejoindrait-il la réponse du groupe ? Le sujet naïf, véritable objet de l'expérience, était placé de façon à pouvoir entendre les réponses des autres membres du groupe avant de donner la sienne. Il était pris entre deux forces contraires : sa propre perception d'un phénomène sans ambiguïté et l'unanimité de la réponse des autres.

Il ressort des résultats que le quart des sujets adopte les mêmes réponses que les compères, c'est-à-dire se conforme au groupe, plutôt que d'exprimer son jugement personnel, à partir de sa propre perception. L'effet, pour être significatif n'en est pas pour autant absolu, puisque 68 % des réponses restent correctes, en dépit de la pression du groupe. Enfin, il est à observer qu'à la fin de l'expérience, lorsque l'on expliqua aux sujets naïfs leur comportement, ils sous-estimèrent pour une large part l'influence exercée par le groupe, considérant que la pression sociale était un facteur secondaire pour eux.

Selon Zajonc (1966), qui a commenté ces résultats, cette expérience constitue une source de stupéfaction et peut-être d'inquiétude, puisque nombre d'adultes dont la vue est correcte affirment qu'une ligne de trois pouces en mesure dix, simplement parce que huit autres l'ont dit auparavant. Asch procéda ultérieurement à diverses variantes de cette expérience ; elles permirent de conclure que la conformité est accentuée

par la situation d'isolement du sujet dans le groupe. Si l'on rompt cet isolement, on produit une baisse du taux de conformité.

2.1.2 Les théories de la conformité

À la suite des travaux de Asch, un certain nombre de recherches ont tenté de répondre à la question : pourquoi les gens se conforment-ils ? On peut dégager deux orientations essentielles, selon que la *conformité* est analysée comme une *caractéristique individuelle* ou d'après *son expression* au sein d'un groupe.

- **D'un point de vue individuel**, pour étudier la conformité, plusieurs auteurs ont tenté de découvrir certaines de ses caractéristiques chez des personnes prédisposées, par leur caractère, à se conformer à un groupe. Ainsi, Crutchfield (1955) a comparé la conformité chez les hommes d'affaires et chez les militaires. Il en résulte que les conformistes étaient moins intelligents, avaient un complexe d'infériorité plus important que les autres. Crutchfield conclut que, d'une manière générale, les conformistes étaient moins habiles à accepter leurs propres impulsions ainsi que l'ambiguïté ; qu'ils étaient moins enclins à prendre des responsabilités, moins perspicaces, moins spontanés et moins créatifs ; qu'ils avaient des attitudes plus autoritaires et, aussi, plus de préjugés.

La position de Crutchfield, qui définit le conformiste comme un individu inintelligent et inadapté, pose plusieurs questions : tout d'abord, les informations sur la personnalité d'un conformiste ne confirment pas celles concernant un individu inadapté, en général ; par ailleurs, un individu conformiste ne l'est pas d'une manière absolue, son comportement dépendra de la situation qui se présentera à lui ; enfin, dans cette approche, on réduit la conformité à des traits individuels ne rendant pas compte du processus social qui la détermine.

- **Du point de vue du groupe**, Asch (1952) puis Deutsch et Gérard (1955) ont défini la conformité en montrant que les individus se servaient d'informations provenant du comportement et des croyances d'un groupe pour déterminer leurs propres attitudes.

Il existe ainsi deux types d'informations qui interviennent dans le processus de la conformité : celles qui proviennent d'expériences personnelles et celles qui proviennent du groupe. Selon ces auteurs, la dernière catégorie est très importante, car le groupe a si souvent raison que l'individu en vient toujours à être dépendant quant aux informations qui y circulent. En outre, le groupe, qui est considéré comme un lieu de production d'informations sociales, possède une sorte de pouvoir pour forcer l'individu à se conformer à ses normes.

Ce pouvoir est précisément défini comme pression sociale, puisque l'individu ayant peur d'être rejeté par le groupe, en raison d'un comportement ou d'idées différentes, se sent en quelque sorte opprimé et donc obligé de se conformer. L'idée d'oppression peut être autant psychique que physique ; elle résulte, en outre, de ce qu'un individu peut être persuadé de son rejet s'il dévie du groupe et, de fait nous le savons, les groupes rejettent effectivement les déviants.

Il existe donc deux sortes de pressions vers la conformité en provenance du groupe : celle qui s'exerce quant à la recherche de la réalité et celle, normative, qui s'exerce sur le comportement et les pensées des individus. Ces deux formes de pressions peuvent être rapprochées des deux types de comportements qu'un individu peut adopter : soit il accepte la pression du groupe en adoptant ses idées, soit il subit la pression, mais en gardant des idées différentes.

2.1.3 Les déterminants de la conformité

Les recherches sur la conformité permettent de dégager trois types de facteurs qui influencent ce processus : les caractéristiques de l'individu, les caractéristiques du groupe, la situation spécifique. Ces trois facteurs s'interpénètrent étroitement, mais prennent une valeur plus ou moins grande suivant les cas.

- **Sur le plan des caractéristiques individuelles**, deux facteurs ont retenu une attention particulière : la nationalité et le sexe. Ils s'intègrent dans une compréhension plus large de l'expérience de socialisation, qui montre que la conformité joue d'une façon distincte et spécifique dans ces deux cas. Mais, de manière plus générale, on a cherché ce qui, au niveau individuel, pouvait jouer en direction de la conformité. Ainsi, des recherches (Worchel et Cooper, 1976) ont établi que plus un individu se sent compétent pour accomplir une tâche, moins il aura le désir de se conformer au groupe. En effet, celui qui est peu sûr de ses capacités aura plus tendance à se tourner vers le groupe pour obtenir de lui de plus amples informations, et il sera lié à celles qui lui sont proposées. À l'inverse, celui qui croit avoir des facilités recherchera beaucoup moins l'aide d'un groupe.

Par ailleurs, Worchel et Cooper ont montré que les femmes ont tendance à se conformer plus facilement que les hommes. L'explication donnée est que l'indépendance plus grande des hommes par rapport aux normes résulte d'un traitement de la différence sociale qui valorise une telle attitude chez eux, plutôt que chez les femmes.

- Il existe, **quant aux caractéristiques du groupe**, plusieurs types de recherches dont nous présentons les principaux résultats.

Asch (1951) a étudié l'influence de la taille du groupe sur la variation du niveau de conformité. Il a observé que la conformité augmentait suivant la taille du groupe, jusqu'à ce que celui-ci se compose de quatre personnes ; au-delà, le poids de la conformité diminue. Pour interpréter ce phénomène, il considère que l'individu, confronté à une pression normative, cherche d'abord à identifier les réactions du groupe pour pouvoir les imiter ; et cela est relativement aisé pour un groupe de quatre à cinq personnes. Au-delà, les réactions sont moins conformes. Cependant, si le groupe exerce une pression sur l'information, on peut s'attendre à une conformité plus ou moins élevée. Enfin, la présence d'un déviant dans le groupe engendre une conformité moins grande, surtout dans un groupe à pression normative élevée.

Pour d'autres auteurs (Latane et Wolf, 1981) la conformité s'accroît à mesure que la taille du groupe augmente, mais le degré de conformité des individus est fonction du moment à partir duquel ils arrivent dans le groupe. Autrement dit, la conformité, selon la taille, joue ici par rapport au nombre de personnes qui exercent effectivement une pression sur le groupe.

Allen et Levine (1969) ont étudié l'influence de l'unanimité du groupe sur la conformité. Ils ont observé que le sujet isolé qui s'écarte d'une position de consensus entraîne une forte tendance au rejet, mais que s'il existe, dans le groupe, un partenaire qui exprime publiquement son accord avec lui, cela réduit d'autant sa peur de l'exclusion ; donc, le soutien social d'un individu diminue la tendance à la conformité. Il en est de même lorsqu'il s'agit de l'intervention d'une personne reconnue comme compétente : la prise de position de celle-ci est plus influente dans la réduction de la conformité que celle d'une personne qui ne l'est pas. Ainsi, le statut d'une personne à l'intérieur du groupe joue un rôle dans la conformité, à cause non seulement de la fonction reconnue à ce statut, mais en raison du caractère relationnel lié à une telle prise de position.

Moreland et Levine (1982) ont utilisé l'idée de relation pour établir comment elle affecte la conformité. Ils ont montré que les relations entre l'individu et le groupe se modifient au cours du temps et peuvent produire d'autres engagements, ainsi que des changements de rôles. Ils ont dégagé cinq phases consécutives d'appartenance des individus à un groupe qui, chacune, jouent de manière particulière dans le processus de la conformité : l'investigation, la socialisation, la conservation, la

resocialisation et la remémoration. Chacune de ces étapes donne lieu à des changements de rôles, marqués, d'abord par l'entrée de l'individu dans le groupe ; ensuite par son acceptation comme membre du groupe à part entière, par l'adoption d'une position de divergence s'il devient membre marginal, par un rôle de reconvergence, par le rôle particulier qu'il joue au moment de sa sortie du groupe ; enfin, par l'évaluation rétrospective de ses relations passées, une fois qu'il a quitté le groupe.

• Les recherches menées sur **les caractéristiques de la situation** consistent à cerner dans quelles situations les individus se conforment le plus ou le moins. Blake, Helson et Mouton (1957) ont montré que la conformité était plus importante lorsqu'une tâche était difficile et ambiguë que lorsqu'elle était simple à réaliser. Quand la tâche est difficile, les individus utilisent le groupe comme une source d'information, c'est-à-dire une ressource, alors que dans une situation plus aisée, le groupe usera de la pression normative pour obtenir la conformité. Ces travaux ont permis de constater que la nature d'une situation n'influe pas seulement sur la conformité en tant que telle, mais également sur le type de pressions utilisé par le groupe.

À partir de ces recherches, on a pu distinguer la notion de conformité de celle de contagion. Il existe en effet des situations où un individu aimerait se comporter de telle ou telle manière, mais voyant que les autres ne se comportent pas de cette façon, il s'abstient, c'est-à-dire qu'il fait comme eux. Dans ce cas, on peut dire que la contagion est différente de la conformité, dans la mesure où le conflit impliqué par la contagion survient avant que l'individu ne soit mis en présence d'un modèle, tandis que pour la conformité, le conflit se produit, du fait de la mise en présence de modèles suggérés ou imposés.

2.1.4 L'interprétation de la conformité

Quelles sont les explications apportées au processus de conformité ? Pourquoi les gens se conforment-ils ? Pourquoi cédent-ils à la pression du groupe ? On trouve plusieurs types de réponses.

• La première, la plus largement répandue, concerne l'hypothèse des **normes de groupe** : comme la plupart des groupes ont des buts précis, ils demandent à leurs membres une soumission à leurs règles pour les accomplir. Ainsi, on voit souvent un groupe réagir face à la moindre déviance. Asch (1955) remarqua que la plus petite déviance pouvait avoir un effet négatif quant à la cohésion du groupe, puisque cet effet de non-conformité a tendance à se propager. Mais s'il existe des prises de position en faveur du déviant, celui-ci aura moins peur d'être rejeté.

Ainsi la tendance à la conformité résulterait du besoin de trouver des points de comparaison et de vérification, afin d'obtenir un accord entre nous-mêmes et les autres.

La conformité est donc le résultat d'un besoin de repérage chez l'individu, car il s'efforce d'être en harmonie avec les autres comportements et croyances auxquels il est confronté. On peut en conclure que moins une personne a confiance en elle, plus elle est susceptible de subir les pressions en direction de la conformité.

- De manière plus générale, on peut expliquer la conformité par l'idée de **dépendance**. Lorsqu'un groupe est confronté à l'évaluation d'une situation, il élabore un système de réponses qui assure non seulement la réduction de l'anxiété, mais aussi sa propre cohésion. Ce système s'impose par conséquent comme la réponse la plus adaptée et devient une norme : si l'on prend le risque de s'y opposer, on peut être rejeté du groupe. L'éventualité d'un désaccord pose à l'individu un problème de choix : rester dans le groupe ou préserver son système de réponse personnel.

S'il obtient un accord et une approbation, alors la tension est résolue par la soumission à la norme : rester dans le groupe est plus important pour lui que préserver son autonomie. Dès lors, il existe dans le groupe une règle : la soumission à la norme produit l'approbation sociale. C'est précisément ce mécanisme qui crée une dépendance de l'individu à l'égard de la norme majoritaire. Il est d'autant plus efficace que, d'une part, la perte de l'autonomie ne s'accompagne pas de perte matérielle, mais d'un gain affectif et que, d'autre part, le système de réponse personnel est imprécis, puisque la situation est objectivement ambiguë.

Les interprétations de la conformité par l'idée de dépendance ont l'inconvénient de tenir le sujet pour un être relativement passif, ce qu'il n'est pas totalement.

- Moscovici (1972) fait, à cet égard, intervenir un comportement plus actif dans l'explication de la conformité par le phénomène de la **négociation**. Il part de l'idée que le sujet naïf n'est pas à considérer comme un être simplement soumis à la pression de la majorité, mais comme ayant à sa disposition un système de réponse qui lui est propre. La conformité serait alors le résultat de la confrontation entre deux systèmes opposés : celui du sujet et celui de la majorité.

Dans ce sens, la situation de négociation qui s'instaure permet d'analyser la conformité, en termes de conflits non pas intrapersonnels, mais interpersonnels. Dans cette situation, la consistance interindividuelle

apparaît comme un facteur essentiel dans l'adaptation de la réponse. La négociation définit alors la conformité comme un compromis.

Par rapport à ces diverses interprétations, Personnaz (1976) s'est demandé si, dans une situation de conformité, le consensus correspondait effectivement à l'acceptation de la norme majoritaire.

Dans son expérience, il utilise une lumière bleue-verte. Il commence par rechercher la norme du sujet qui doit dire, lors d'une série de présentations, s'il voit la lumière bleue ou verte. Quand cette norme est connue, la seconde phase fait intervenir un compère, qui répond d'abord et donne toujours la réponse opposée à la norme du sujet. Dans une troisième phase, les réponses se font par écrit, en présence du compère. Enfin l'expérience se termine par une série de présentations où le sujet est seul.

Les résultats permettent de constater qu'aucun sujet n'a résisté jusqu'au bout à l'influence. Par ailleurs, la conformité n'est pas perturbée par le caractère privé ou public des réponses. La dépendance crée une sorte de brouillage de l'objet par la focalisation sur autrui. Enfin, l'influence cesse avec le départ du compère : le sujet revient à sa norme personnelle.

À partir de cette expérience, Personnaz esquisse une nouvelle direction théorique : il se produit chez les conformistes une focalisation sur la source d'influence, à cause, par exemple, de l'impression d'étrangeté suscitée par autrui. Par ailleurs, la conformité n'est qu'un phénomène de surface, puisque l'influence n'est pas durable et que le sujet conserve ses propres jugements et critères de perception. Dans ce cas, on peut conclure que la dépendance ne crée pas une véritable influence et que la conformité reste une modification momentanée : le sujet conserve son intégrité, mais elle est temporairement clandestine.

Les analyses sur la conformité affirment sous un angle particulier le caractère social de l'être humain : il ne peut pas vivre et se développer en dehors de situations, de contextes qui lui imposent plus ou moins les orientations de son comportement. Les analyses de la psychologie des profondeurs vont dans le même sens : il existe, dans tout contact avec le réel et l'environnement social, une part d'angoisse qui pousse le sujet, plus ou moins conscientement, plus ou moins fortement, à devenir dépendant d'autrui. La conformité semble, pour une part, s'inscrire dans cette perspective.

Il existe en même temps un mouvement inverse par lequel l'individu éprouve le besoin de se différencier des autres ; la question se pose alors de savoir comment coexistent ces deux tendances. À travers la

conformité, nous constatons la part importante de soumission aux pressions d'un groupe : cela implique l'existence d'un conflit entre la façon dont l'individu aimerait se comporter et la façon dont le groupe lui impose un ou des types de conduites.

La conformité est donc une résolution partielle de ce conflit, dans la mesure où elle permet au groupe d'exister et de se réaliser. Mais la conformité résout également une part de ce conflit en permettant à l'individu de se singulariser. Selon Codol (1976), cela est possible grâce aux comportements de conformité supérieure de soi, encore dénommés phénomènes P.I.P. (Primus Inter Pares).

On désigne par ce terme un phénomène maintes fois observé, selon lequel lorsqu'une personne se compare à autrui, elle a tendance à se présenter personnellement comme plus conforme aux normes de la situation sociale dans laquelle elle est impliquée que ne le sont les autres membres d'un groupe. Si, par exemple, la norme d'un groupe est l'altruisme, alors la plupart des membres auront tendance à se décrire comme plus altruistes que les autres, si on les interroge. Dans une étude portant sur des adolescents, l'auteur a montré que les sujets présentent d'autant plus un comportement de conformité supérieure de soi, qu'ils veulent davantage se différencier des autres, tout en recherchant des contacts sociaux. Si la conformité a pour effet de réduire le conflit en éliminant la déviance, elle produit par ailleurs une différenciation des comportements à l'intérieur de ce processus. Elle implique alors un processus d'influences réciproques.

2.2 La soumission

Un autre aspect essentiel de l'influence sociale, c'est la soumission. Les recherches distinguent deux types de soumission que nous allons examiner : la soumission librement consentie et la soumission à l'autorité.

2.2.1 La soumission librement consentie

Il s'agit d'un type d'influence qui consiste à amener quelqu'un à se comporter de façon différente qu'à son habitude, en le manipulant de telle sorte qu'il a le sentiment de faire librement ce qu'on lui demande.

Une expérience en milieu naturel permet de situer les aspects généraux de ce phénomène (Moriarty, 1975).

Un homme se rend pendant les vacances sur une plage ; il y installe ses affaires, notamment une serviette et son transistor. Au bout d'un

certain temps, il se lève en laissant ses affaires, mais avant de partir, il s'adresse à ses voisins ; dans un premier cas, il dit : « Excusez-moi, je dois m'absenter quelques minutes, pourriez-vous surveiller mes affaires ? ». Dans un deuxième cas, il dit : « Excusez-moi, je suis seul et je n'ai pas d'allumettes, seriez-vous gentils de me donner du feu ? ». Ensuite, l'homme part et une fois parti, un compère s'approche de ses affaires et vole le transistor. Quelle sera la réaction des voisins ?

Les résultats montrent que dans le premier cas, ils interviennent à 95 % et tentent de rattraper le voleur ; dans le deuxième cas, seulement 20 % des voisins interviennent.

Nous pouvons donc dire que dans le premier cas, nous avons affaire à une soumission librement consentie, dans le sens où l'expérimentateur a influencé les voisins, non pas de façon autoritaire, mais en leur demandant de lui rendre un service et ainsi le comportement qu'il attendait d'eux, il l'a obtenu sans pression dans la mesure où ils se sont sentis libres d'agir comme ils le voulaient.

La soumission librement consentie est obtenue à travers deux stratégies :

- **La stratégie d'influence du pied dans la porte** : il s'agit d'un procédé qui consiste à amener quelqu'un, à travers une première demande anodine, à faire ce qu'on attend réellement de lui.

Ce sont les recherches de Freedman et Fraser (1966) qui ont développé cet axe à travers une expérience classique.

Un expérimentateur téléphone à des femmes, à leur domicile, et se présente comme un enquêteur effectuant une étude sur les problèmes d'environnement et de défense des usagers contre la circulation. Trois jours après cet entretien, l'expérimentateur les rappelle en leur demandant si elles acceptaient de mettre sur leur pelouse un énorme panneau publicitaire avec la mention : « Roulez prudemment ». On a constaté que 76 % des femmes qui avaient eu préalablement un entretien téléphonique avec l'expérimentateur, ont accepté de se soumettre à cette requête, alors que seulement 16 % des femmes que l'on avait uniquement contactées pour leur demander d'installer le panneau publicitaire, ont répondu favorablement.

- **La stratégie de l'amorçage ou de la faveur déguisée** est un autre procédé d'influence qui consiste à amener quelqu'un à s'engager sur une proposition qu'on lui fait, mais sans qu'il connaisse le coût réel de son accord (Cialdini *et al.*, 1978).

Au cours d'une expérience, des chercheurs ont demandé à des personnes de participer à une recherche en psychologie. Une fois qu'ils ont obtenu leur accord, ils les informent que l'expérience aura lieu à sept heures du matin. Les réponses des intéressés soumis à la stratégie d'amorçage montrent que 56 % ont donné leur accord malgré la contrainte horaire, alors que seuls 31 % du groupe-témoin donnent leur accord.

Ces stratégies ont été utilisées par Joule (1986) au cours d'expérimentations portant sur la privation de tabac.

On a demandé dans un premier temps à des étudiants leur accord pour participer à une expérience sur la concertation chez les fumeurs et ceci contre le versement d'une somme de cinquante francs. Au moment où les étudiants se présentent au laboratoire, l'expérimentateur les informe qu'il n'a pas assez d'argent pour verser cinquante francs à chacun et qu'il ne pourra leur donner que trente francs ; en outre, il indique que l'expérience implique une privation de tabac de dix-huit heures. Les réponses des étudiants montrent que 95 % acceptent de participer à l'expérience.

Une présentation plus complète de ces travaux est fournie par Joule et Beauvois (1987).

Explication du phénomène

Comment peut-on expliquer les processus psychologiques en œuvre dans la soumission librement consentie ? Parmi les diverses réponses et théories existantes, nous retiendrons deux éléments :

- d'abord le fait que dans la soumission sans pression, les gens ont le sentiment de préserver leur liberté. En d'autres termes, quand on influence les gens en les manipulant, de sorte que ce qu'on leur demande de faire, ils le font en ayant le sentiment d'être libres de le faire, alors cette influence est efficace ;
- ensuite, c'est la notion d'engagement qui a été avancée pour expliquer ce phénomène (Kiesler, 1971) ; cette idée désigne le fait qu'un individu qui adhère psychologiquement à ce qu'on lui demande, se sent plus impliqué par l'acte qu'il pose. En d'autres termes, si on présente à quelqu'un des conditions dans lesquelles il se sent libre de son choix, alors il se sentira lié par le comportement qu'il va adopter et ainsi il y aura d'autant plus de chance pour qu'il s'y tienne.

2.2.2 La soumission à l'autorité

L'obéissance représente une deuxième forme essentielle de la soumission. Elle peut être définie globalement comme *la modification du comportement à travers laquelle un individu répond par la soumission à un ordre qui lui vient d'un pouvoir légitime*. Sommairement, on peut donc définir l'obéissance comme la soumission à une autorité. L'autorité, en tant qu'expression d'un pouvoir légitime, constitue une des sources d'influence sociale les plus importantes.

Pour traiter cette question, nous allons essentiellement présenter les travaux de Milgram (1965, 1974), et cela pour deux raisons : d'une part, son expérience aboutit à un résultat spectaculaire et inattendu, qui contraste avec la banalité et l'évidence de beaucoup de résultats d'expériences ; d'autre part, elle illustre un des principes méthodologiques de la psychologie sociale, qui est de construire des situations pour en dégager des explications générales.

► *L'expérience de Milgram*

Dans le cadre d'une étude menée par le laboratoire de psychologie à l'université de Yale, des individus sont recrutés par petites annonces, pour participer à une expérience dont le but, leur dit-on, est de tester l'effet d'un choc électrique sur la mémoire. Le sujet et un autre volontaire (le compère) doivent tirer au sort pour déterminer le rôle de chacun, à savoir : d'un côté, la place de l'élève et, de l'autre, celle du moniteur. Bien entendu, le tirage au sort est truqué : le sujet devient le moniteur et le compère, l'élève. Celui-ci est attaché sur un fauteuil, et des électrodes sont fixées à son bras ; on lui applique même une pommade spéciale pour éviter les brûlures. L'expérimentateur conduit ensuite le moniteur dans une autre pièce, séparée de la première par une cloison vitrée. Il l'installe devant un tableau de commandes équipé de trente boutons gradués de 15 à 450 volts. En face de ces boutons, figurent les mentions « choc léger », « choc modéré », « choc fort », « choc très fort », « choc intense », « choc extrêmement intense », « attention choc dangereux » et, finalement, trois « X ».

Le principe de l'expérience est le suivant : le moniteur a devant lui une liste de trente mots associés à des adjectifs. Sa tâche consiste à lire tout d'abord les trente couples de mots (exemple : bleu/ciel), puis à présenter à l'élève l'un de ces mots, pour qu'il retrouve l'autre (exemple : bleu... ciel). L'expérimentateur explique qu'à chaque erreur commise par l'élève, le moniteur doit lui administrer un choc

électrique ; il précise que les décharges devront être d'autant plus intenses que les erreurs sont nombreuses. Le dispositif est également conçu de telle sorte que le moniteur reçoive un feed-back de la part de l'élève, chaque fois qu'il administre une décharge électrique et en fonction de l'intensité : à 75 volts l'élève gémit ; à 120 volts, il crie que les chocs sont douloureux ; à 150 volts, il refuse de continuer ; à 270 volts, c'est un cri d'agonie ; et, à partir de 300 volts, il râle et ne répond plus aux questions. À chaque fois qu'un moniteur hésite, l'expérimentateur lui enjoint de continuer et si, après la quatrième incitation, le sujet refuse d'obéir, l'expérience s'arrête.

L'objet de l'expérience ne porte pas en réalité sur les effets de la punition sur l'apprentissage : ce qui est recherché, c'est la capacité d'obéissance du moniteur, sa soumission à l'autorité. Pour le sujet qui participe à l'expérience, l'autorité, ici, c'est l'expérimentateur qui lui impose d'infliger des punitions à quelqu'un qui ne lui a rien fait : jusqu'où va-t-il obéir à un tel ordre ?

Parallèlement à cette expérience, Milgram a procédé à des enquêtes auprès de trois catégories de personnes : des psychiatres, des étudiants et des adultes de la classe moyenne. Il leur a demandé ce qu'elles feraient si elles participaient à une telle expérience, et ce que feraient les autres. Elles indiquèrent le refus d'obéissance quasi unanime des sujets, à l'exception de quelques cas pathologiques (1 à 2 %) qui continueraient à infliger des décharges électriques jusqu'à la dernière manette, c'est-à-dire jusqu'au choc le plus élevé. Selon les psychiatres, la plupart des sujets n'iraient pas au-delà du dixième niveau (150 volts), 4 % iraient jusqu'au vingtième niveau (300 volts) et 1 ou 2 % iraient jusqu'au bout.

Les prévisions ainsi établies s'appuyaient, d'une part, sur l'idée que les gens sont relativement bons et nullement enclins à faire souffrir un innocent et, d'autre part, sur l'idée qu'en l'absence de sanction possible, un individu est le maître absolu de sa conduite, c'est-à-dire qu'il agit uniquement de telle ou telle façon, parce qu'il a décidé de le faire. Ces considérations valorisaient le caractère autonome de l'individu, sans tenir compte de la situation dans laquelle il se trouve. Or ici, les sujets ont précisément été conduits à se comporter et à adopter des comportements opposés à leurs convictions. Comment ont-ils réagi au cours de l'expérience ? Il faut souligner tout d'abord qu'aucun candidat n'a refusé de participer à cette recherche. Pourtant, l'obéissance dont ils ont fait preuve, n'allait pas sans problème pour eux.

– La situation n'était pas vécue comme un jeu, mais comme une tension importante. Par exemple, beaucoup évitaient de regarder l'élève, une

fois qu'ils lui avaient administré des décharges électriques ; quand on le leur fit remarquer ils dirent qu'il leur était pénible de le voir souffrir ; néanmoins, ils ont continué à lui administrer des décharges, s'il commettait des erreurs.

- Chez certains, on pouvait observer un autre type de tension lié à leur effort psychologique pour accepter la situation ; ce qui a été rendu possible par la dévalorisation de la victime. Pour se tirer d'une situation insoutenable pour lui, le sujet devait donc rompre avec l'autorité, c'est-à-dire refuser de continuer à obéir.

Les résultats de cette expérience révèlent que 62 % de sujets étaient obéissants jusqu'au bout, c'est-à-dire qu'ils ont continué à administrer les chocs, jusqu'à ce qu'on leur dise qu'ils pouvaient arrêter. Ils se sont donc totalement soumis à ce qu'on leur commandait de faire. Milgram a réalisé dix-huit variantes de son paradigme expérimental mais, dans tous les cas, l'expérience illustre avec force le poids de la soumission à l'autorité. Cela signifie que, dans la grande majorité des cas, les individus n'ont pas tendance à résister aux exigences de l'autorité, même lorsqu'ils croient qu'elle a tort : ils sont capables d'exécuter n'importe quel ordre émanant d'elle. Ce comportement ne peut donc se comprendre en termes de psychologie individuelle, comme l'agressivité ou le sadisme ; le moteur de ce phénomène réside dans l'obéissance. Cette expérience montre comment des gens normaux peuvent être amenés à abdiquer toute conscience, toute morale personnelle, au profit d'une obéissance aveugle aux ordres provenant d'une autorité supérieure. Comment comprendre ce mécanisme ?

► Le modèle explicatif

Milgram essaie d'expliquer l'obéissance par plusieurs facteurs : les conditions de la socialisation ; les facteurs de changement de l'obéissance ; la faiblesse de la résistance humaine.

- Facteurs psychosociaux

Chacun entre dans la vie sociale en apprenant à obéir, dans sa famille, à l'école, au travail.

L'intériorisation de la soumission : les vingt premières années de la vie se passent dans l'état de subordonné, état qui est d'ailleurs valorisé comme moral et bon, puisque l'obéissance est consacrée comme une vertu, et donc récompensée. Il se produit alors l'intériorisation de l'ordre social, c'est-à-dire de la norme d'obéissance aux supérieurs. Pour que ce mécanisme puisse fonctionner, il faut d'abord que l'autorité soit clairement identifiable. Souvent, le sujet vient avec l'idée que quelqu'un dirige les

situations dans lesquelles il est placé, et il essaie de repérer où se situe l'autorité. De son côté, l'autorité se signale par des marques caractéristiques que les individus repèrent. Par ailleurs, le sujet se sent engagé et moralement obligé, dans le cas de l'expérience notamment, à assumer son rôle jusqu'au bout. Enfin, il existe une cohérence entre l'ordre et la fonction de l'autorité : cela veut dire qu'un individu sera réceptif à tout ce qui viendra d'elle, il acceptera la situation telle qu'elle la lui définit.

L'état agentique : l'intégration dans la hiérarchie amène une perte de l'état d'autonomie pour un nouvel état, appelé par Milgram, « l'état agentique ». Le sujet ne se sent plus responsable de ses actes, il ne se considère plus que comme l'instrument de la volonté d'autrui, il obéit aux ordres. Donc, en obéissant, nous nous démettons de notre capacité d'évaluation personnelle ; nous considérons que nous n'avons plus à juger si nos actes sont bons ou mauvais ; nous estimons, du moment qu'un ordre nous est donné, que l'autorité supérieure est là pour le juger : nous faisons simplement ce qu'on nous demande de faire. De plus, pour Milgram, lorsqu'une autorité est identifiée, se produit un phénomène appelé « la syntonisation » : état psychologique de réceptivité du sujet à tout ce qui vient de l'autorité et très peu à ce qui vient d'ailleurs. Son attention se trouve focalisée par tout ce que l'autorité est susceptible de demander. L'individu accepte les situations qui lui sont présentées, à travers la définition qu'en fait l'autorité ; donc bien qu'étant obligé d'effectuer ce que celle-ci lui demande, il la laisse seul juge de la signification de ses actes.

Ces mécanismes ont pour conséquence une modification du sens de la responsabilité : l'individu estime être engagé vis-à-vis de l'autorité qui lui donne tel ou tel ordre, mais ne se sent pas personnellement responsable des actes prescrits par elle. L'autorité devient source de reconnaissance et juge moral du sujet : c'est en elle qu'il va chercher la bonne image de soi ; c'est elle qui peut confirmer cette image mais, pour cela, il faut obéir. En fin de compte, la condition de l'état agentique résulte de la soumission aux ordres provenant de l'autorité.

– Facteurs contextuels

Milgram et d'autres psychologues sociaux ont cherché à définir, à l'intérieur du processus de la soumission, les facteurs qui, s'ils étaient modifiés, pourraient réduire la tendance à obéir aveuglément. Plusieurs éléments ont été retenus.

La légitimité de l'autorité : considérant que le degré élevé d'obéissance, dans son expérience, était essentiellement lié au poids de la légitimité reconnue des demandes de l'expérimentateur, qui incarnait le prestige

de l'université de Yale, Milgram a voulu explorer d'autres possibilités. Il a installé un autre laboratoire dans un immeuble délabré et a présenté le promoteur de l'étude comme une firme privée, les autres éléments de l'expérience étant identiques. Les résultats ont montré que le changement de procédure a réduit l'obéissance à 48 %.

La proximité de la victime : dans l'expérience que nous venons de présenter, la victime était dans une pièce voisine. Les travaux ultérieurs de Milgram ont montré que l'obéissance diminuait considérablement, lorsque le sujet était dans la même pièce que la victime. Plus la victime était proche, moins il y avait de soumission.

– Une nouvelle vision sur l'humain et le social

Les expériences de Milgram ont eu le mérite de mettre en lumière ce fait troublant que la majorité des gens suivent aveuglément les ordres qu'ils reçoivent et peuvent de la sorte commettre des actes inhumains. Ces résultats montrent la faiblesse de la résistance des individus face à une autorité, l'importance de leur démission et de l'abdication de leurs responsabilités, mais ils révèlent aussi qu'une telle obéissance ne va pas sans problèmes : le vécu de ces situations a été souvent dramatique, tant le conflit intérieur a été intense ; presque jamais, il n'y a eu d'adhésion aveugle à la tâche. Même si la majorité obéit assez largement, souvent jusqu'au bout, on voit aussi une minorité qui ne se soumet pas totalement. En outre, lorsque la situation le permet, on a vu apparaître des tentatives de résistance.

Les positions des individus sont tributaires d'une hiérarchisation des valeurs, introduite par la relation d'ordre : vis-à-vis de celui auquel on doit obéir, on essaie de donner une bonne image de soi. Il y a donc redistribution des valeurs personnelles en fonction de l'attente de l'autorité et, en cas de conflit, ce sont les valeurs édictées par elle qui seront reprises à leur compte par les individus.

Le processus psychologique de l'obéissance montre que la soumission aux pressions sociales est d'autant plus forte que ces pressions proviennent d'une instance hiérarchique : chacun peut alors être amené à produire un comportement contraire à ses convictions car, en conscience, il peut se décharger de sa responsabilité personnelle. C'est en méconnaissant la force de ces facteurs, que les personnes interrogées lors des enquêtes, y compris les psychiatres, se sont trompées dans leur prévision des comportements.

Dans les deux formes d'influence sociale que nous venons de voir, les individus sont placés dans des situations où ils modifient leurs

comportements et se soumettent à des ordres. Dans la conformité, c'est la pression du groupe qui s'exerce ; dans l'obéissance, c'est l'ordre d'une autorité.

3. L'impact de l'influence sociale

L'analyse des formes de l'influence nous amène à la question des effets généraux de ce processus. Une pression, une influence, conduit-elle forcément à la conformité ? L'expérience quotidienne nous montre qu'une influence n'a pas un effet automatique ; elle peut aussi produire de la non-conformité, de la déviance plus ou moins grande par rapport aux normes, ou même le rejet de celles-ci. Nous présenterons quelques aspects de ce phénomène qui porteront, d'une part, sur les situations de non-conformité, d'anomie et de déviance et, d'autre part, sur les phénomènes des minorités.

3.1 Résistance, anomie, déviance

Si les analyses précédentes ont permis de saisir pourquoi les individus se conforment, il n'en est pas moins important de comprendre pourquoi ils ne se conforment pas, c'est-à-dire pourquoi ils résistent à l'influence sociale.

3.1.1 La résistance individuelle : la réactance

Un premier type d'études répond à cette question en mettant en évidence les facteurs liés aux réactions individuelles de résistance à l'influence. Des chercheurs ont expliqué la résistance aux pressions par des facteurs psychologiques : ainsi, dans une situation où des individus se sentent menacés dans leur indépendance, ils réagissent par un comportement appelé « réactance ». *La réactance peut être définie comme une résistance individuelle aux pressions sociales, qui s'exprime par le développement d'une motivation négative, liée au sentiment d'une perte de son indépendance et qui se traduit par une tendance à vouloir retrouver sa liberté perdue.*

- Une étude portant sur les changements d'attitudes liés à une **situation de censure** (Wicklund et Brehm, 1976) permet de rendre compte de façon plus précise d'un état de réactance. L'hypothèse de cette expérience considérait la censure comme une pression sur la liberté, qui pouvait déclencher des réactions pour la préserver.

L'expérience portait sur la mesure des attitudes des élèves d'un lycée par rapport à l'abaissement de l'âge de vote ; la majorité d'entre eux manifestait son approbation sur ce point. On leur avait annoncé la venue d'un conférencier qui devait faire un discours en faveur de cette position, mais celui-ci fut décommandé le matin même où il était prévu. Une partie des élèves fut informée que le discours avait été interdit par la commission scolaire régionale qui ne voulait pas qu'ils entendent son propos ; on déclara aux autres que le conférencier était malade. On mesura ensuite les attitudes des élèves pour savoir si la censure avait pu modifier leurs dispositions antérieures.

Il est apparu que les élèves informés de la censure avaient développé une attitude encore plus prononcée en faveur de l'abaissement de l'âge de vote ; la censure n'a donc aucunement modifié leurs attitudes dans le sens désiré, bien au contraire. En revanche, on n'a pas trouvé ce résultat chez les élèves qui n'avaient pas eu la même information.

Ainsi, les individus peuvent résister, dans certains cas, à la pression sociale exercée sur eux, car elle déclenche des motivations en sens inverse de l'effet recherché. Ces motivations peuvent être liées à leurs croyances personnelles, aux sentiments de leur indépendance à conserver, aux valeurs qu'ils défendent ou encore aux engagements divers dans lesquels ils sont impliqués.

- D'autres études ont montré que la **probabilité d'un comportement de réactance** était liée à plusieurs facteurs : elle augmente d'autant plus que le sentiment de liberté diminue ; cela intervient notamment dans le cas où l'individu accorde une certaine importance au comportement ainsi menacé (Brehm et Mann, 1975).

Parmi les éléments d'ordre individuel qui jouent comme résistance à l'influence, on peut retenir les sentiments d'identité personnelle. Duval (1972) a observé que la conformité des individus peut diminuer de façon caractéristique lorsqu'ils sont placés dans des situations où la perception de similarité est très grande.

Dans une étude ayant pour objet l'effet de la perception de similarité sur le conformisme, il a fait varier le sentiment d'unicité chez un groupe d'étudiants. Dans une première étape, ce groupe a été informé que d'autres étudiants, parmi dix mille interrogés, partageaient leurs dix attitudes les plus importantes dans une proportion de 5 %, 50 % ou 95 %. Chacun devait donner son jugement, après avoir entendu les estimations de deux autres étudiants.

Les résultats font apparaître que, dans tous les cas où ils étaient informés d'un degré élevé de ressemblance de leurs attitudes avec celles de la majorité des étudiants, les sujets exprimaient le plus faible niveau d'accord avec les autres estimations. On constate donc ici que la conformité diminue lorsque le besoin de se distinguer, ou de s'affirmer, augmente. Si l'on se place maintenant non plus du point de vue de l'individu, mais du point de vue de l'organisation sociale, on peut cerner un autre effet de l'influence dans le concept d'anomie.

3.1.2 L'anomie sociale

Le concept *d'anomie*, forgé par Durkheim (1960), définit *les effets de dérèglement social liés aux conflits existants entre valeurs et normes dans un contexte donné*. On constate une perte d'impact, de puissance, d'efficacité, des règles sociales qui guident les conduites. Il y a ainsi anomie, lorsque la conduite des individus n'est plus régie par des normes claires ; on considère alors que les systèmes sociaux, de par leur complexité croissante, induisent un effet d'atomisation qui produit un ensemble de règles mal établies. En raison du changement rapide dans lequel sont prises les normes, une usure des valeurs traditionnelles s'instaure et donc un dérèglement des relations entre l'individu et la société, car les règles ont perdu de leur consistance.

Merton (1949) a présenté une approche du concept dans une perspective micro-sociologique. Pour lui, l'anomie résulte du fait que la société propose à ses membres des objectifs, mais ne leur donne pas les possibilités de les atteindre. Il se produit alors une tension qui crée un assouplissement du consensus dont l'effet est une relative absence de normes. Par exemple, la réussite sociale par le travail, définie comme une valeur dans la société industrielle, devient un point de référence par rapport aux objectifs que les individus se fixent. Pour les atteindre, ils disposent de moyens qui sont socialement valorisés et en même temps déterminés par des normes ; celles-ci constituent donc en même temps des barrières que bon nombre ne pourront franchir, en raison de leur condition sociale. Ainsi, dans la classe moyenne américaine, la réussite est positivement valorisée, mais les ressources pour y parvenir, font souvent défaut.

Dans ce cas, l'anomie est un processus par lequel les structures sociales engendrent des conditions dans lesquelles l'infraction au code de la société constitue une réponse « normale », qui peut prendre la forme de la déviance individuelle ou de la contestation collective. D'où l'apparition de plusieurs types de conduites correspondant au rejet des moyens socialement valorisés.

Ainsi, l'anomie permet de mesurer les écarts engendrés par des normes inopérantes ; par rapport à elles, les individus déploient un certain nombre de possibilités qu'ils utilisent pour atteindre des buts définis. L'analyse de l'anomie fournit dans ce sens une explication aux comportements déviants, car elle constitue, selon Merton, leur source sociale et culturelle.

3.1.3 La déviance

Une des conséquences les plus symptomatiques de l'influence sociale, c'est la déviance, qui peut être définie comme *un type de conduite qui place les individus en dehors d'un système social de règles établies, où leur comportement ne paraît plus régi par elles*. Les études sur la déviance portent tantôt sur les éléments de réaction à la conformité, tantôt sur les attitudes face aux déviants.

- **La théorie de la réactance** (Brehm, 1966), que nous avons déjà évoquée, se fonde sur l'hypothèse que l'individu possède une palette de comportements qu'il peut utiliser dans l'immédiat ou plus tard. Il s'agit de potentiels qui ont trait à sa manière de vivre la liberté, et toute atteinte au sentiment qu'il peut en avoir produira une réaction par laquelle il cherchera à la retrouver.

- Le second type d'études porte sur **les phénomènes de désindividuation**. Cette orientation repose sur l'idée que les individus adoptent souvent, en groupe, des comportements qu'ils n'auraient pas s'ils étaient tout seuls. Festinger, Pepitone et Newcomb (1952) suggéraient que les individus se sentaient moins responsables de leurs actes lorsqu'ils étaient en groupe, car ils ne ressentaient pas leurs comportements comme individuels, c'est-à-dire différents de ceux des autres et identifiés comme tels. Zimbardo (1969) énuméra différentes caractéristiques de la dépersonnalisation : l'anonymat, la similitude dans l'habillement, qui constituent, selon lui, un obstacle au désir d'être repéré comme distinct, c'est-à-dire unique. Cette impossibilité accroît le comportement agressif d'un individu. En d'autres termes, il cherchera à se particulariser, ce qui, dans bien des cas, entraîne un comportement déviant.

- D'autres recherches portent sur **les attitudes face aux déviants**.

Une étude classique (Schachter, 1951) a décrit diverses pressions par rapport à un comportement déviant dans un groupe composé de huit à dix étudiants qui ne se connaissaient pas et parmi lesquels se trouvaient trois compères. Ils avaient à décider du sort d'un délinquant juvénile ; une discussion de quarante-cinq minutes était organisée, au cours de laquelle chacun devait exprimer son opinion.

Dans cette expérience, les compères présentaient chacun une opinion donnée : le premier, une opinion déviant par rapport à celle de la majorité ; le deuxième, une opinion modale, c'est-à-dire partagée par le plus grand nombre dans le groupe ; le troisième, une opinion extrémiste au départ, mais influençable, aboutissant à une opinion modale.

Les résultats de l'expérience montrent que le nombre de communications adressées au compère déviant va croissant au cours de la discussion et qu'il dépasse de beaucoup le nombre de celles adressées aux autres. En d'autres termes, les membres du groupe déploient une grande énergie pour ramener le déviant dans le droit chemin, c'est-à-dire pour qu'il mette son opinion en conformité avec la leur. On observe par ailleurs, vers la fin de l'expérience, que le nombre de communications en direction du déviant diminue sensiblement. Cela a été interprété comme une forme de rejet : des évaluations ultérieures ont montré que les membres du groupe lui étaient hostiles.

Levine (1980) a confirmé cette notion de pression sociale vers le déviant par le taux élevé de communications, mais pendant un certain temps seulement, au-delà duquel la pression diminue et équivaut à un rejet du déviant. Ainsi la pression contre la déviance permet de saisir à quel point le consensus autour des règles sociales apparaît comme une dimension essentielle et cruciale de tout système, car c'est elle qui constitue à proprement parler la réalité sociale, dans le sens où elle détermine une compréhension et des types de comportements socialement acceptés par rapport à ce que doit être le monde.

Toute déviation de ce consensus est une menace à l'intégrité, telle qu'un groupe se l'est construit socialement ; elle est perçue comme un risque de dislocation. L'importance de la pression exercée sur le déviant, augmente donc d'autant plus qu'il représente une menace de cet ordre-là, mais l'importance de la pression peut également provenir de la cohésion du groupe comme telle. Il apparaît donc que les systèmes sociaux tolèrent de petits écarts par rapport à la norme, mais que de plus importants sont plus menaçants. Dans ce cas, soit une très forte pression s'exerce pour réintégrer le déviant, soit le groupe considère qu'il a dépassé les limites, et il est alors rejeté.

Nous voyons donc que la déviance est encore une situation d'interaction par laquelle un groupe régule l'application des normes, en exerçant un type de pression qui consiste à réinsérer le déviant dans les limites fixées par ce groupe. Mais ces efforts ne réussissent pas toujours.

3.1.4 La théorie de l'impact social

La théorie de l'impact social (Latane et Nida, 1980) propose à cet égard un éclairage intéressant. Cette approche montre qu'à l'intérieur d'un groupe, les normes ne sont pas toujours rigides : les individus peuvent conserver une certaine liberté et, dans ce type d'interactions, ils ont un impact les uns sur les autres. Dans ces conditions, un déviant peut jouer de cette situation et amener, par exemple, le groupe vers d'autres positions que celles qu'il avait antérieurement. Plusieurs facteurs d'impact sur le groupe sont définis, selon cette théorie.

- La quantité des influences différentes : plus il existe de personnes ayant des opinions différentes, plus il est possible d'influencer le déviant.
- Le poids de l'influence : l'idée de poids est liée ici à la reconnaissance de l'action d'un individu ; ainsi son poids augmente lorsqu'il peut aider, offrir un statut social ou procurer du plaisir à quelqu'un.

À travers ces caractéristiques, la théorie de l'impact social indique que les petits groupes comportent moins de sources d'influence et qu'ils offrent, par conséquent, de plus grandes possibilités de liberté. De la sorte, le déviant est à son tour capable d'agir sur la situation et donc d'influencer le comportement des autres membres et l'orientation du groupe.

La théorie de l'impact social peut être comparée à une étude de Asch (1951) portant sur la manière de réduire le conformisme. Dans cette expérience, l'un des compères exprimait clairement une opinion en faveur de la réponse inexacte ; les effets de cette position anticonformiste sur les réactions des sujets ont été importants, puisque le taux de conformité est alors tombé à environ 5 %. En d'autres termes, la pression des normes met en présence des réponses individuelles extrêmement variées ; si les individus trouvent un appui à leurs points de vue, ils vont résister à la pression et adopter une position de plus ou moins grand écart avec les normes.

Les conditions de résistance à l'influence sociale et de déviance en particulier révèlent, plus profondément, un conflit entre un système de valeurs et un système de normes. Ce conflit résulte, pour une part, de l'ambiguïté de la réalité sociale, qui engendre ces réactions du fait même qu'elle place les individus dans une contradiction permanente entre les valeurs qu'elle propose et les normes à partir desquelles elle sanctionne leurs conduites. Le comportement de déviance a, en fin de compte, le mérite de montrer que l'influence sociale ne fonctionne jamais à sens unique : celui auquel elle est destinée devient à son tour un pôle actif dans ce système relationnel.

3.2 L'influence des minorités

La plupart des études portant sur l'influence sociale ont insisté sur l'importance des pressions majoritaires : elles s'appuient sur un schéma explicatif dans lequel on considère le fait que la majorité a des effets automatiques, sans guère se préoccuper de l'influence de la minorité. Comme nous avons pu le constater, celle-ci peut à son tour devenir un agent d'influence. Cela a été mis en évidence par des recherches qui ont étudié les phénomènes minoritaires comme source d'influence sociale, et non plus seulement comme pure cible de la majorité.

Dans les expériences que nous allons présenter, les auteurs partent du fait que l'on ne pourrait pas comprendre les éléments du changement social, ni certaines caractéristiques de l'innovation, si l'on ne prenait en compte que les seuls mécanismes d'uniformisation et de réduction des différences produits par la majorité.

3.2.1 Les expériences de Faucheu et Moscovici (1967)

On propose à des sujets de juger des dessins qui varient selon quatre dimensions : la taille, la couleur, la forme et le contour. Il existe quatre bonnes réponses possibles et les sujets sont invités à adopter le critère qui leur paraît le plus approprié. En tout, la série comporte soixante-quatre dessins. Les sujets sont répartis en groupes de quatre ou cinq, parmi lesquels un compère, qui donne systématiquement la réponse couleur.

Il apparaît que dans les groupes soumis à l'influence du compère ce sont les réponses couleur qui ont été les plus importantes.

Au cours d'une autre expérience, les mêmes chercheurs ont présenté à des sujets une liste de quatre-vingt neuf mots stimuli en face desquels se trouvaient deux termes associés : par exemple, en face du mot « orange », les termes « ronde » et « fruit » ; l'un étant toujours qualitatif et l'autre toujours supra ordonné.

L'expérimentateur présentait le mot stimulus à un groupe de quatre personnes, dont un compère. Chaque sujet devait indiquer le mot qui lui paraissait le plus étroitement associé, mais les compères donnaient toujours la réponse de type supra ordonné. En outre, on introduisait deux variantes : une liste A où les termes associés étaient choisis de telle sorte que la probabilité de choix supra ordonné augmentait, ce qui définissait le compère, d'abord comme déviant et ensuite comme

étant dans la norme ; une liste B où ces termes associés étaient choisis de telle sorte que la probabilité de choix supra ordonné diminuait, ce qui avait pour effet de rendre le comportement du compère, d'abord conforme, puis conservateur.

On constate que lorsque le compère se comporte comme un déviant, son influence sur la majorité est certaine. Par ailleurs, on peut observer que c'est son conformisme de départ qui joue dans le poids de son influence. Cette expérience montre donc qu'il existe des stratégies d'influence et que certains types de comportements sont plus efficaces que d'autres pour produire un impact de l'influence minoritaire.

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

Cette expérience a permis de déterminer certains processus de l'influence minoritaire et de savoir comment et à quel niveau elle se produisait.

L'expérience comporte trois phases :

- d'abord on montre à des sujets des diapositives pourvues de filtres qui ont pour effet soit de diminuer l'intensité lumineuse, soit d'éliminer la couleur, pour ne laisser subsister que la gamme à dominante bleue. Les groupes sont composés de quatre sujets naïfs et de deux compères. Ceux-ci estiment toujours la luminosité selon leur perception, mais disent que la couleur est verte, alors qu'elle est manifestement bleue ;
- ensuite, les sujets restent les mêmes, mais c'est un nouvel expérimentateur qui leur propose une étude sur la perception des couleurs et leur montre des pastilles, tantôt bleues, tantôt vertes, qu'il s'agit de classer, selon la couleur qu'on leur attribue ;
- enfin, les sujets répondent à un questionnaire dans lequel ils évaluent leurs co-équipiers.

Les résultats révèlent plusieurs points :

- dans la première phase de l'expérience, la minorité n'a qu'une faible influence, puisque seulement 8 % des sujets fournissent les mêmes réponses que celles du compère ;
- à la suite du test de discrimination, on constate une modification du code perceptif dans le groupe marqué par l'influence minoritaire : dans ce cas, les sujets jugent la couleur plutôt verte, alors que les groupes témoins la jugent plutôt bleue ;
- enfin, à partir du questionnaire, on s'aperçoit que les compères sont jugés moins compétents que les sujets, car leur comportement est

estimé comme déviant ; en revanche, ils sont considérés comme plus assurés (consistance).

Cette expérience met en évidence l'existence d'une influence dont le sujet n'est pas conscient et qui porte sur son code perceptif. Elle permet de distinguer le processus de l'influence minoritaire de celui de la conformité. Alors que cette dernière réside plus dans un comportement stratégique, dans le but de diminuer le conflit apparent, et n'est donc pas une véritable influence, mais simplement une soumission qui disparaît lorsque disparaît la source d'influence, l'influence minoritaire, au contraire, ne joue pas de façon consciente et ne peut donc être considérée comme une tactique.

3.2.3 L'influence de la minorité sur la majorité

D'autres travaux (Nemeth et Wachtler, 1973) montrent qu'une position soutenue par une minorité peut influencer le comportement de la majorité et lui faire modifier son système de réponse, en le rapprochant du sien. Cependant, si le sujet minoritaire adopte une position extrême, il provoque une répulsion, même si auparavant, une telle position était majoritaire.

Paicheler (1976, 1977) a étudié la polarisation des attitudes dans un groupe à propos, notamment, de l'opinion de groupes de femmes sur la question de la libération des femmes. Dans chaque groupe, était introduit un compère qui adoptait une position extrême : soit antiféministe, soit proféministe. Il allait donc soit à l'encontre des normes des sujets participant à l'expérience, soit dans le même sens.

Dans le groupe du compère proféministe, la polarisation des attitudes a été très forte, et 94 % des sujets ont adopté le point de vue du compère ; celui-ci a donc exercé une influence très grande, produisant chez le groupe une intériorisation de sa réponse.

Dans le groupe du compère antiféministe, on a constaté une impossibilité d'aboutir à un consensus dans 94 % des cas, en même temps qu'apparaissait une certaine agressivité contre les positions rigides du compère. L'effet de polarisation qui s'est produit dans ce groupe montre que la présence d'un individu hétérodoxe accroît les divergences d'opinion et fait naître des conflits entre les membres d'un groupe, paralysant ainsi, entre eux, la possibilité de parvenir à un consensus.

Cette expérience est intéressante parce qu'elle permet de distinguer deux types de minorité : orthodoxe et hétérodoxe, chacune produisant

des types de changements particuliers chez les sujets soumis à leur influence.

3.2.4 Le « style comportemental »

Dans les études sur les minorités, il faut souligner un facteur mis en évidence par Moscovici (1976), qu'il appelle le « style comportemental » du minoritaire. Il s'agit d'un type de comportement qui se caractérise par la capacité à gérer le conflit émergeant entre la majorité et le minoritaire ; il se traduit par des prises de position qui cherchent à influencer la majorité tout en résistant à ses pressions.

Les éléments intervenant dans l'influence minoritaire sont de trois ordres : l'investissement relatif au problème, l'autonomie et enfin la consistance. Ainsi, la condition d'efficacité de l'influence minoritaire réside dans un système de réponse consistant qui doit s'accompagner de confiance en soi.

Les études sur les minorités représentent un champ d'investigations qui modifie la conception habituelle de l'influence sociale ; elles permettent d'observer que majorité et minorité ne sont pas deux blocs rigides : leur influence respective est interactive et peut s'inverser au bénéfice de l'influence minoritaire. Ce ne sont donc pas les majorités qui détiennent de façon exclusive, les systèmes d'influence ; elles sont à leur tour influencées par l'opinion des minorités et, en réaction, peuvent modifier leurs propres opinions, valeurs et modes de comportements. Pourtant, l'efficacité d'une minorité dépend beaucoup de son style comportemental, qui définit un nouveau critère de stratégie sociale dans les règles d'influence susceptibles de produire un changement positif

Conclusion

► Points-clés du chapitre

Le chapitre a été organisé autour de trois axes.

- Tout d'abord, un premier point a présenté quelques processus de base de l'influence sociale ; parmi ceux-ci, il faut retenir les phénomènes qui relèvent de ce qu'on appelle l'influence diffuse et qui se manifeste, par exemple, par l'imitation ou la contagion sociale.
Une des expressions essentielles de l'influence réside dans les normes sociales. À partir de l'expérience de Sherif (1936), de nombreuses

études ont été réalisées concernant ce phénomène ; partant de là, nous avons dégagé les fonctions principales remplies par les normes. L'influence sociale a également été étudiée à travers les pressions cognitives qui s'exercent en vue de provoquer le changement des attitudes ; la présentation de la théorie de la dissonance cognitive a permis de montrer le système d'influence cognitive en œuvre.

- Deux formes essentielles d'influence sociale ont ensuite été développées : d'abord, les phénomènes de conformité ; les travaux d'Asch (1951) ont initié de multiples recherches sur la conformité sociale.

Nous avons dégagé les principaux facteurs de la conformité, tels que les caractéristiques individuelles, les caractéristiques du groupe, enfin les caractéristiques de la situation et nous avons présenté quelques explications pour comprendre le phénomène.

Ensuite, nous avons abordé le phénomène de la soumission comme un autre aspect essentiel de l'influence sociale. Nous avons distingué deux types de soumission : la soumission librement consentie et la soumission à l'autorité.

L'expérience de Milgram a été présentée, ainsi que son modèle explicatif, pour comprendre en particulier les processus psychosociaux de l'obéissance.

- Le troisième volet du chapitre a porté sur la présentation de quelques effets psychosociaux de l'influence. Nous avons retenu, d'une part, ceux qui ont trait à des réactions en termes individuels, tels que la réactance ou la déviance, d'autre part, ceux qui sont plus sociaux et portent sur l'influence des minorités.

En résumé, ce chapitre sur l'influence sociale a permis de dégager un type de processus conflictuel existant entre les pressions vers l'uniformité, d'une part, et le désir d'autonomie de l'individu, d'autre part, ce qui aboutit à des formes diverses d'adaptation dont nous avons dégagé la nature et les mécanismes à travers, notamment, la conformité et la soumission. L'influence est donc bien un levier central dans le fonctionnement de la machine sociale, et les minorités permettent de définir en quels termes, entre autres, se pose le problème de la résistance face aux pressions sociales qui pèsent sur les individus et les groupes, et les déterminent.

➔ **Notions-clés du chapitre**

Anomie : situation d'absence de normes sociales susceptibles de provoquer des effets de dérèglement social liés aux conflits existant entre

valeurs et normes et qui se traduit par des tensions résultant du fait que les individus n'ont pas la possibilité d'atteindre les objectifs proposés par la société ou un groupe social.

Comparaison sociale : processus cognitif par lequel un individu évalue la validité de son jugement sur son propre comportement et sur ses opinions en les comparant à ceux des autres.

Conformité : effet de l'influence sociale défini par la modification de croyances ou de comportements, par laquelle un individu répond à divers types de pressions en cherchant à se mettre en accord avec les normes ambiantes par l'adoption de comportements approuvés socialement.

Contagion sociale : phénomène par lequel des sentiments, des opinions ou des comportements initialement exprimés par un ou quelques individus se propagent à tout un groupe dans un contexte social donné.

Déviance : type de conduite qui ne respecte pas les normes et qui place les individus en dehors d'un système de règles établies.

Influence sociale : forme de l'interaction sociale par laquelle la pression d'une personne modifie le comportement, les opinions ou les attitudes d'une autre.

Norme : type de pression cognitive et psychosociale, se référant à des valeurs dominantes et des opinions partagées socialement ; elle s'exprime sous forme de règles de conduite plus ou moins explicites en vue d'obtenir des comportements approuvés socialement.

Réactance : résistance individuelle aux pressions sociales qui s'exprime par le développement d'une motivation négative liée au sentiment d'une perte de son indépendance et qui se traduit par une tendance à vouloir retrouver sa liberté perdue.

Soumission à l'autorité : modification du comportement à travers laquelle un individu répond par l'obéissance à un ordre qui lui vient d'un pouvoir légitime.

Soumission librement consentie : type d'influence qui consiste à amener quelqu'un à se comporter de façon différente qu'à son habitude en le manipulant de telle sorte qu'il a le sentiment de faire librement ce qu'on lui demande.

Stratégie de l'amorçage : procédé d'influence qui consiste à amener quelqu'un à s'engager sur une proposition qu'on lui fait, mais sans qu'il connaisse le coût réel de son accord.

Stratégie du pied dans la porte : procédé d'influence qui consiste à amener quelqu'un, à travers une première demande anodine, à faire ce qu'on attend réellement de lui.

Style de comportement : type de comportement qui se caractérise par la capacité à gérer le conflit émergeant entre une majorité et le minoritaire ; il se traduit chez ce dernier par des prises de position qui cherchent à influencer la majorité tout en résistant à ses pressions.

➔ Question synthèse du chapitre

Pourquoi avez-vous plus d'influence quand vous êtes un chef que lorsque vous n'êtes qu'un simple subordonné ?

C'est le cas de l'instituteur qui demande à ses élèves de se mettre en rang ; c'est la maman qui demande à son fils de manger les épinards qu'il n'aime pas ; c'est le policier qui vous demande vos papiers.

Une recherche a illustré la force de l'influence liée aux signes extérieurs d'un pouvoir légitime (Bushman, 1988).

Au cours d'une expérience effectuée dans la rue, un complice a demandé à des passants de donner de l'argent à une personne qui se tenait près d'un parcmètre, fouillait dans ses poches et visiblement n'avait plus assez d'argent pour payer.

Dans une des conditions expérimentales, le complice était en costume cravate, dans l'autre, en uniforme de pompiers.

Les résultats ont montré qu'environ 50 % de ceux qui étaient interpellés par l'homme en costume cravate ont donné de l'argent (ce qui n'est déjà pas si mal), mais c'est 82 % de ceux qui avaient été interpellés par l'homme en uniforme de pompier qui ont donné de l'argent dans ce cas.

Cette expérience montre que le pouvoir légitime est une figure d'influence extrêmement puissante et efficace, car elle repose sur des rôles acceptés socialement, et la conformité aux attentes de ceux qui sont détenteurs de l'autorité liée à ces rôles est un comportement hautement approuvé socialement.

Dès notre plus jeune âge, nous sommes ainsi conditionnés pour accepter ce type d'influence : « mange tes brocolis ou tu auras une fessée » ; « si tu manges tes brocolis, tu pourras regarder la télévision » ; « mange tes brocolis, c'est ta mère qui te le dit ! ».

Lectures conseillées



- BROWNING C.R. (1994), *Des hommes ordinaires*, Paris, Les Belles Lettres.
- FAUCHEUX C., MOSCOVICI S. (1967), « Le style de comportement d'une minorité et son influence sur les réponses d'une majorité », *Bulletin du CERP*, 16, 337-360.
- FESTINGER L., ARONSON E. (1965), « Éveil et réduction de la dissonance dans des contextes sociaux », dans A. Lévy, *Psychologie sociale*, op. cit., p. 193-211.
- FESTINGER L., CARLSMITH J.M. (1959), « L'accord forcé : ses conséquences au niveau cognitif », dans C. Faucheur, *Psychologie sociale théorique et expérimentale*, Paris, Maloine, 1971.
- JOULE R.-V., BEAUVOIS J.-L. (1987), *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*, Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble.
- LEMAINE G., DESPORTES J.-P., LOUARN J.-P. (1969), « Rôle de la cohésion et de la différenciation hiérarchique dans le processus d'influence sociale », *Bulletin du CERP*, 18, 237-253.
- MILGRAM S. (1974), *Soumission à l'autorité*, Paris, Calmann-Lévy.
- MONTMOLLIN G. (de) (1977), *L'Influence sociale*, Paris, PUF.
- MOSCOVICI S. (1979), *Psychologie des minorités actives*, Paris, PUF.
- PAICHELER G. (1985), *Psychologie des influences sociales*, Neuchâtel, Delachaux et Niestlé.
- SCHACHTER S. (1951), « Déviation, rejet et communication », dans A. Lévy, *Psychologie sociale*, op. cit.

5

Chapitre

LA COGNITION SOCIALE

Sommaire

1. Perception et cognition sociale	153
1.1 Les théories implicites de personnalité	154
1.2 Les mécanismes de formation des impressions	156
1.3 Les théories de l'attribution.....	159
2. Préjugés et stéréotypes sociaux	162
2.1 Définitions et caractéristiques.....	162
2.2 Processus de formation	163
2.3 Modalités d'expression.....	168
2.4 Fonctions	172
2.5 Importance et valeur.....	173
3. La représentation sociale	174
3.1 Éléments de définition	174
3.2 Caractéristiques.....	176
3.3 Processus	178
Conclusion	181

Un aspect essentiel des phénomènes sociaux réside dans la façon dont nous comprenons et percevons le monde social.

C'est la notion de cognition sociale qui s'est imposée en psychologie sociale pour expliquer ce processus. Cette notion est elle-même liée à celle de représentation sociale introduite par Moscovici (1961) en psychologie sociale, même si Durkheim avait le premier élaboré la conception de représentation collective et fixé à la psychologie sociale la tâche d'étudier les représentations sociales.

Ces orientations ont mis en évidence les modalités cognitives spécifiques d'élaboration de la réalité. Dans ce chapitre, nous présenterons ces concepts en les situant, d'une part, par rapport aux courants qui traitent des phénomènes de perception sociale, d'autre part, en dégageant leurs aspects les plus caractéristiques.

Le développement de ce chapitre se fera de la manière suivante. Nous présenterons d'abord quelques théories de cognition sociale en montrant comment, d'une part, les individus utilisent leurs impressions d'autrui et comment, d'autre part, ils cherchent à donner, aux situations et aux réactions d'autrui, des types d'explications pour établir leur connaissance du monde social. Nous aborderons ensuite l'analyse de certaines formes de cognition sociale à partir des notions de préjugés et de stéréotypes. Nous développerons enfin la notion de représentation comme objet théorique spécifique, en étudiant la nature des processus en œuvre et en examinant les facteurs essentiels qui les déterminent.

1. Perception et cognition sociale

Comment construisons-nous le réel ? Quelle image nous faisons-nous d'autrui ? Comment pensons-nous les situations dans lesquelles nous sommes impliqués ou que nous observons de l'extérieur ? La psychologie sociale s'est intéressée aux mécanismes cognitifs par lesquels nous pensons et percevons le social.

Depuis longtemps, on s'intéresse en psychologie sociale aux processus mentaux qui structurent notre connaissance d'autrui et du monde social ; c'est le concept de cognition sociale qui a été utilisé de manière privilégiée, aujourd'hui, pour rendre compte de ce phénomène, et qui désigne non pas des processus visuels, mais ces processus cognitifs à l'œuvre.

Le concept de cognition sociale peut être sommairement défini comme un ensemble d'activités mentales de traitement d'informations

concernant le monde social et par lesquelles se construit un mode de connaissance de la réalité, basé sur des savoirs préalables composés de valeurs et de croyances.

Nous aborderons ces processus en présentant trois aspects distincts : les théories implicites de personnalité, les mécanismes de formation des impressions et les processus de l'attribution.

1.1 Les théories implicites de personnalité

Nous organisons notre perception d'autrui en simplifiant les informations qui sont à notre disposition. Nous connaissons la réalité sociale par schématisation, c'est-à-dire par un processus d'évaluation grâce auquel, au moindre prix, nous savons ce que sont autrui et son mode de fonctionnement. Nous cherchons à placer les autres dans des catégories sommaires pour nous en faire une idée cohérente : c'est ce que traduit le concept de « théories implicites de personnalité » (Bruner et Taguiri, 1954 ; Schneider, 1973).

Ce concept décrit un processus mental sommaire dont la fonction est de maîtriser la réalité par une réduction de sa complexité et des différences qui la composent. Ce mécanisme fournit des repères capables d'organiser et d'orienter notre action dans un sens qui rend possible la prévision de certaines réactions et, donc, leur contrôle.

Les théories implicites de personnalité définissent ainsi des *processus cognitifs qui nous permettent d'appréhender les caractéristiques d'autrui en fonction de nos systèmes de croyances à leur sujet*. Ces théories sont dites implicites parce qu'il s'agit d'un ensemble de connaissances non fondées scientifiquement et qu'elles fonctionnent comme des formations apprises ; elles dépendent de plusieurs facteurs : l'expérience, la motivation et le contexte social.

1.1.1 L'expérience

Les idées que nous nous faisons d'autrui sont d'abord formées à partir des échanges sociaux. Nous percevons les comportements d'autrui d'une manière positive ou négative, selon des règles que nous avons apprises nous-mêmes pour les comprendre. Les théories implicites de personnalité deviennent ainsi des manières de décrire les autres, à partir de ces savoirs.

1.1.2 Les motivations

Les théories implicites de personnalité sont également fonction de nos motivations, qui vont privilégier ou distordre certaines informations au détriment d'autres. De manière plus précise, ces motivations peuvent être liées à la poursuite d'objectifs personnels, et jouer, par exemple, le rôle de renforcement d'une perception. Une des premières expériences menées à ce sujet a été réalisée par Pepitone (1949) pour déterminer le lien entre motivations et changement de perception.

Cette expérience était organisée comme un jeu, proposé à des adolescents et qui leur permettait de gagner une place pour assister à un match de basket. Les sujets étaient répartis en deux groupes. On donnait au premier l'information suivante : ce match était sans intérêt, puisqu'il s'agissait d'une équipe d'élèves du secondaire. On disait au second qu'il s'agissait d'un match important. Pour gagner une place, chaque sujet devait passer devant un jury composé de trois entraîneurs, qui lui posaient une série de questions. C'est donc l'appréciation du jury, au vu des réponses du sujet, qui indiquait s'il avait ou non gagné.

En réalité, les entraîneurs étaient des compères qui adoptaient chacun une attitude bien définie : le premier était aimable, le second, neutre, et le troisième, critique. À la fin de l'expérience, chaque sujet devait donner son sentiment sur le type d'approbation que les membres du jury lui avait exprimé.

Ceux qui étaient fortement motivés pour gagner une place ont évalué le membre aimable du jury comme plus approbateur que les sujets qui étaient peu motivés.

Cette étude a mis en évidence le fait que les attentes des individus conditionnent leur perception de la réalité, dans la mesure où ils recherchent, dans l'environnement et chez autrui, des informations qui les renforcent.

1.1.3 Le contexte social

Les théories implicites de la personnalité sont également influencées par le contexte social, qui détermine un fonctionnement cognitif particulier : la propension à ignorer les informations qui ne confirment pas nos attentes.

Comme nous l'avons vu, les individus établissent, à partir des indices appris, des relations entre les données d'un événement ou les traits d'un comportement, afin de se constituer un jugement ou une idée ; cette appréciation s'effectue habituellement à propos de situations ponctuelles. Ils ne replacent pas ces évaluations à un niveau de connaissance permettant de saisir la probabilité générale d'apparition de ces événements ou de ces comportements car ce niveau d'information n'est pas toujours disponible et n'est pas nécessairement pris en compte par les individus, comme l'ont montré Tversky et Kahneman (1980). On ne sait donc pas vraiment si le jugement est typique ou inhabituel. Ainsi notre connaissance des situations se focalise de façon privilégiée sur les événements immédiats, en négligeant le recours aux informations de probabilité générale.

Les théories implicites de personnalité représentent donc un processus cognitif complexe par lequel, en nous forgeant certaines catégories, nous cherchons à nous rendre compréhensibles les comportements d'autrui. Elles constituent un type de croyance, qui se veut en même temps un système explicatif, à partir des liens que nous établissons entre certains traits de personnalité, par exemple. Ces croyances, appelées encore « théories naïves », sont des explications auxquelles nous nous référons pour évaluer autrui ou nous-mêmes, et ainsi prédire ses conduites et les nôtres. Sur la base de ce processus général de catégorisation, nous pouvons examiner les mécanismes de formation des impressions.

1.2 Les mécanismes de formation des impressions

La formation des impressions est le processus qui consiste à caractériser une personne donnée en organisant plusieurs traits particuliers la concernant en un ensemble cohérent.

1.2.1 L'expérience de Asch

C'est Asch qui, l'un des premiers (1946), a développé les recherches sur la formation des impressions. Ses travaux, marqués par la psychologie de la forme, insistaient sur le fait que l'individu organise les traits de sa perception en un tout, par des processus intérieurs. D'après Asch, l'impression globale que l'on a de quelqu'un n'équivaut pas à la somme des impressions obtenues pour chaque trait particulier. Selon lui, l'individu cherche à organiser sa perception à l'intérieur d'un ensemble cohérent qui lui confère une signification.

Dans une expérience classique, Asch (1946) a présenté à deux groupes d'étudiants une liste de traits caractéristiques censés décrire une personne donnée : intelligent, adroit, travailleur, chaleureux, froid, déterminé, pratique, prudent. Dans l'un des groupes, « chaleureux » était remplacé par « froid » : Asch considérait les termes « chaleureux » et « froid » comme des traits extrêmement importants, à partir desquels les individus pouvaient élaborer des descriptions complexes de la personnalité d'autrui. Après avoir pris connaissance de cette série d'adjectifs, les étudiants devaient faire part de leurs impressions concernant cet individu hypothétique et, ensuite, le juger à partir d'autres caractéristiques de leur choix.

Trois éléments se sont dégagés de cette expérience. D'abord, les étudiants ont organisé les différents traits en un tout cohérent. Ensuite, on a constaté dans la description de la personne une différence marquée, selon que les listes comportaient le terme « chaleureux » ou le terme « froid ». Enfin, il est apparu que les termes « chaleureux » et « froid » avaient une influence particulière sur la perception d'ensemble. Asch en a déduit que certains traits jouent le rôle d'organisateurs centraux, alors que d'autres n'ont qu'un poids secondaire. Ainsi, selon lui, il existe des traits stimuli et des traits insérés. Ce sont les premiers qui déterminent une impression globale et qui produiraient des inférences relatives à d'autres traits : par exemple, 91 % des sujets ont perçu la personne chaleureuse comme généreuse, alors que la personne froide n'a été vue ainsi que par 8 % d'entre eux. Certains traits sont donc considérés comme des organisateurs dans la mesure où ils induisent d'autres traits auxquels on les rattache, soit positivement, soit négativement.

Les résultats de l'expérience de Asch ont déclenché de nombreuses recherches qui ont modifié l'approche gestaltiste de départ.

1.2.2 Les éléments de formation des impressions

Après avoir situé l'apport des travaux de Asch, il est possible de dégager quelques facteurs qui interviennent dans la formation d'impressions.

- Le fait que nos impressions s'organisent essentiellement en un tout s'appuie sur **un principe de cohérence**, qui les structure et peut avoir comme effet de nous rendre insensibles à un certain nombre d'événements. Si cette cohérence peut être d'ordre logique (Gollin, 1954), elle est également émotionnelle (Anderson, 1978) : les impressions que chacun a d'autrui reposent sur des éléments d'informations qui lui permettent de dégager une préférence globale quant aux sentiments qu'il éprouve.

Anderson (1978) a cherché à comprendre comment les individus parviennent à cette préférence globale. Deux modèles ont été dégagés : le premier considère qu'elle est atteinte par addition, c'est-à-dire il suffirait simplement de faire la somme des préférences relatives à une situation donnée. Le second est un modèle par moyenne dans lequel les individus utilisent la valeur moyenne des éléments d'informations qui déterminent leur préférence globale.

- Un autre facteur concerne **la persistance de nos premières impressions.**

Au cours de ses premiers travaux, Asch (1946) a introduit une variante dans l'expérience décrite plus haut. Il a demandé à des sujets de donner leurs impressions globales d'une personne à partir des traits suivants : intelligente, travailleuse, impulsive, critique, entêtée, envieuse. La liste des traits a été présentée à deux groupes d'étudiants, mais en ordre inverse. Dans le premier groupe, elle débute par des traits positifs, dans le deuxième par des traits négatifs.

Les résultats ont montré que la formation des impressions s'effectuait selon l'ordre de présentation : si les traits positifs étaient mentionnés les premiers, les sujets avaient une impression globale positive. Il ressort de cette étude que les individus sont marqués par une impression première, même si une information ultérieure offre d'autres indications. Les appréciations initiales semblent donc s'imposer, ce qui permet de comprendre pourquoi nous continuons à percevoir certaines personnes comme agressives ou amicales, malgré de nouvelles informations contraires. La raison de cette persistance paraît liée au fait que les individus sont peu réceptifs à de nouvelles informations qui viennent modifier leurs premières impressions (Greenwald, 1980).

- Dans une situation expérimentale, Snyder et Uranowitz (1978) ont voulu savoir si **le souvenir d'une information récente** pouvait être modifié pour se conformer à l'impression du moment.

L'expérience présentait à des étudiants l'histoire d'une jeune femme : on y faisait apparaître plusieurs éléments concernant ses relations amicales, amoureuses, familiales et autres. Ultérieurement, les sujets furent avisés que cette femme était soit une lesbienne active soit une hétérosexuelle. Une semaine après cette information on a évalué quels étaient les détails de la vie de cette femme dont ils se souvenaient. À cet effet, une liste de trente-six questions, avec réponses à choix multiples, a été mise à leur disposition.

Les résultats ont fait apparaître que les réponses étaient directement influencées par une tentative de réorganisation des détails de sa biographie visant à les rendre compatibles avec l'étiquette qu'elle avait reçue. Ainsi, les étudiants qui avaient appris que la femme était hétérosexuelle se souvenaient de faits compatibles avec ce style de vie ; alors que ceux qui pensaient qu'elle était lesbienne se rappelaient ce qui allait dans ce sens.

L'interprétation de ces résultats permet de conclure qu'un individu qui reçoit une information marquante est amené à rechercher d'autres éléments capables de renforcer son évaluation. À partir de cette expérience, nous observons que les impressions premières peuvent être réorganisées en fonction d'une catégorisation qu'elles auront tendance à renforcer.

1.3 Les théories de l'attribution

Dans la vie quotidienne, nous nous efforçons habituellement d'expliquer les événements en cherchant à relier leur apparition et leur expression à des causes particulières. On désigne cette démarche par le terme d'attribution. Il met en évidence un type de processus cognitif qui intervient pour expliquer nos comportements et ceux d'autrui.

L'attribution peut, dans une première approximation, être définie comme un processus d'inférence causale qui consiste à comprendre le sens des actions d'autrui par une recherche d'éléments stables, d'invariants qui permettent d'expliquer des événements particuliers, changeants et directement perceptibles. L'attribution constitue un domaine d'étude de la perception sociale qui s'intéresse non seulement à la vérité de cette perception, mais au processus qui la sous-tend.

Dans ce paragraphe, nous examinerons les principales théories de l'attribution, en montrant leur spécificité dans le cadre des recherches sur la perception sociale.

1.3.1 La théorie de la psychologie naïve

Elle est due à Heider (1958) qui est d'abord parti de la notion de consistance cognitive pour montrer que lorsque nous traitons les informations sur les événements, nous le faisons en cherchant à les organiser de manière cohérente et, de la sorte, à maintenir un équilibre cognitif. Sur ces bases, Heider a par ailleurs tenté de comprendre la démarche de l'homme de la rue, quand il essaie de trouver des causes aux événements

qu'il rencontre et aux actes d'autrui. Il s'agit, pour ce chercheur, d'expliquer la psychologie à laquelle nous recourons tous les jours, dans nos relations interpersonnelles.

Les premiers travaux de Heider furent influencés par ceux de Michotte (1946), qui avait dégagé l'idée de causalité phénoménale dans la perception, c'est-à-dire le fait que les individus, au cours d'une expérience dans laquelle on faisait varier la vitesse d'approche et le temps de juxtaposition de deux carrés de couleurs différentes, avaient le sentiment que l'un des carrés avait entraîné l'autre avec lui. Or cette perception s'était produite en l'absence de toute causalité physique.

À partir de ces résultats, il fit une autre expérience qui reposait sur le mouvement aléatoire de figures géométriques : les individus percevaient ces mouvements, en leur attribuant certaines intentions. Heider en a dégagé le concept de formation d'unité, qui désigne la relation existant entre l'acteur et son acte, dans la mesure où ils sont les deux pôles d'une même unité. L'existence de cette relation explique la tendance à attribuer les éléments de la conduite à la personne et à négliger les aspects qui relèvent de la situation. Pour Heider, le processus d'attribution est donc une « analyse naïve de l'action », par une recherche causale qui permet d'établir des liens entre des comportements continuellement changeants et des propriétés stables.

1.3.2 La théorie de la covariance

Kelley (1967) a élaboré un modèle qui repose sur le principe de l'analogie entre les démarches utilisées par les individus dans la vie quotidienne et celles des chercheurs en laboratoire, mais à partir d'une analyse de variance. Pour lui, l'attribution réside dans le principe de covariance, c'est-à-dire dans le fait qu'on a tendance à associer certains effets à un ensemble de critères lorsqu'on veut déterminer sa cause réelle. Il existe, selon lui, trois critères essentiels sur lesquels repose le principe de la covariance.

- **Le critère du caractère distinctif :** il permet de vérifier, parmi diverses sources d'informations, laquelle peut être attribuée à un comportement particulier. Si, par exemple, à la fin d'un cours un étudiant vient faire part à l'enseignant de sa difficulté de compréhension des concepts, celui-ci peut chercher une explication soit dans la présentation, soit dans le contenu, soit dans la situation, soit encore dans le comportement habituel de l'étudiant. Le caractère distinctif permet donc de déterminer quelle information est sélectionnée comme cause de l'attribution.

• **Le critère du consensus** : il consiste à déterminer le taux de réaction identique d'un nombre élevé d'individus par rapport à un stimulus donné. Ainsi, l'attribution de causalité à ce stimulus sera d'autant plus élevée qu'il existe un consensus dans la réponse des gens par rapport à lui.

• **Le critère du consensus** est considéré comme un facteur d'influence des conduites dans la mesure où les individus le prennent en considération, lorsqu'il est parfaitement explicite. Il est considéré comme un facteur d'influence des jugements que l'on porte sur autrui, dans la mesure où il produit une plus grande confiance dans ses jugements propres. Il en résulte que lorsqu'un grand nombre d'individus adopte des comportements identiques (dans le comportement vestimentaire : le port du jean, par exemple) ceux-ci auront tendance à être vus comme ayant une cause externe plutôt qu'une cause interne.

• **Le critère de la consistance** : il a pour objet de définir la permanence des réponses dans le temps et à travers la variété des situations. Il permet de déterminer si les réactions produites persistent dans le temps, quelles que soient les situations. Ainsi, plus une information provoque de façon constante une réponse donnée et plus l'élément causal de l'attribution est élevé.

Selon Kelley, ces trois critères n'ont pas la même importance dans les différentes situations. Il a notamment cherché à définir le processus de choix entre eux. Il montre d'abord que l'attribution de la causalité peut résider dans une combinaison des trois critères, mais que, dans le cas où une explication plausible et suffisante par une seule cause intervient, toute autre explication possible est écartée. Kelley nomme ce processus principe d'élimination.

L'intérêt du modèle de l'attribution de Kelley est d'envisager l'éventualité d'un recours à différents critères, qui n'ont pas le même poids, au moment du choix de l'attribution, et de permettre ainsi d'élaborer une explication en fonction d'une sélection de possibles.

1.3.3 La théorie de l'inférence correspondante

Jones et Davis (1965) ont développé le concept d'*inférence correspondante* pour étudier comment les individus tirent un certain nombre de déductions des intentions d'une personne. Leur théorie s'appuie sur le fait que l'on attribue à un individu une intention à partir d'un seul comportement ou d'un trait particulier. Ainsi, celui qui observe un comportement postule que son auteur sait ce qu'il fait et qu'il est en

mesure de décider des effets de ses actions. Cette théorie dégage deux facteurs dans la formation des inférences correspondantes.

Le premier est celui des « *effets non communs* » : la disposition personnelle qui guide nos actions peut être déterminée en isolant les effets particuliers de plusieurs actions possibles. Ceux-ci servent donc à expliquer l'attribution, les effets communs étant éliminés, puisqu'ils n'apportent pas d'informations de nature à orienter le choix.

Le second facteur concerne « *l'idée d'action désirable* », c'est-à-dire celle qui, aux yeux de l'observateur, est censée se produire ailleurs dans les mêmes situations. En réalité, cet élément de désirabilité sociale, qui montre la relation entre effets normalement désirables et expressions des intentions, ne permet guère d'appréhender les traits d'un comportement. Dans ces conditions, il s'agit de rechercher les actions non communément désirables, car elles ont un caractère informatif plus grand. Ce facteur indique, en réalité, la faible valeur informative du comportement socialement désirable.

Cette théorie a mis en évidence de quelle manière nous procédons pour établir des liens entre tel comportement et sa cause et pour opérer des inférences afin de trouver des raisons à nos actes et à ceux d'autrui.

Les théories de l'attribution se présentent donc comme une analyse du système cognitif en œuvre dans les explications que les individus, dans la vie quotidienne, avancent au sujet de leurs propres comportements et de ceux des autres. Elles montrent, en outre, que les explications que nous fournissons, résultent d'une recherche des causes, mais qui constitue en même temps un jugement social.

2. Préjugés et stéréotypes sociaux

Les préjugés et les stéréotypes permettent de saisir une des modalités d'expression de processus cognitifs et de préciser les mécanismes d'élaboration mentale et sociale du réel, ainsi que le fonctionnement des opinions et des croyances sociales.

2.1 Définitions et caractéristiques

Préjugés et stéréotypes entretiennent entre eux des relations étroites. Les psychologues sociaux ont tenté de les définir comme les deux composantes d'un même processus, la catégorisation, qui consiste globalement

à schématiser la réalité sociale, c'est-à-dire à la découper en catégories distinctes.

Dans ces conditions, *le préjugé* peut être défini comme une attitude comportant une dimension évaluative, souvent négative, à l'égard de types de personnes ou de groupes, en raison de leur appartenance sociale. C'est *une disposition acquise dont le but est d'établir une différenciation sociale*. D'une façon sommaire, on peut dire que le préjugé est une discrimination mentale qui peut déboucher sur une discrimination comportementale. On peut donc distinguer deux composantes essentielles : l'une cognitive et l'autre comportementale. Le préjugé présente les caractéristiques de toute attitude ; en tant que tel, il est le fruit d'une combinaison entre une croyance et une valeur (Rosenberg et Abelson, 1960).

Le stéréotype, terme créé par Lippmann (1922), est une manière de penser par clichés, qui désigne *les catégories descriptives simplifiées basées sur des croyances et par lesquelles nous qualifions d'autres personnes ou d'autres groupes sociaux*. Le terme de stéréotype qui, étymologiquement, signifie caractère solide, du grec, *stereos* (solide) et *typos* (caractère), a été introduit en psychologie sociale pour définir les phénomènes de croyances et de représentations. Si, pour Lippmann, les stéréotypes sont ces « images dans nos têtes », qui s'intercalent entre la réalité et notre perception, en provoquant une schématisation, ce concept désigne aujourd'hui de manière large l'ensemble des catégories dans lesquelles nous plaçons les autres.

De ce point de vue, les stéréotypes constituent un mécanisme important de maintien des préjugés. Alors que les préjugés sont des attitudes évaluatives qui comportent un cadre d'expression très large, les stéréotypes se traduisent généralement dans des conduites verbales. Si le stéréotype se caractérise par son uniformité, le préjugé a un caractère d'appréciation plus vaste qui intègre un ensemble de stéréotypes divers, relatifs à la race, au sexe, à la religion ou à une classe sociale donnée. En définitive, le préjugé exprime le caractère structural des représentations sociales, alors que les stéréotypes désigneraient leur caractère fonctionnel.

2.2 Processus de formation

Les préjugés et les stéréotypes sont des élaborations mentales apprises. Nous présenterons les théories relatives, d'une part, à l'élaboration cognitive des stéréotypes et, d'autre part, à la genèse des préjugés, qui

découle notamment des processus de socialisation et des phénomènes de scolarisation.

2.2.1 L'élaboration des stéréotypes

L'élaboration de stéréotypes a été mise en évidence par les travaux de Tajfel (1978).

Il a projeté à des élèves, qui ne se connaissaient pas, des diapositives sur lesquelles figuraient des tableaux abstraits répartis de façon totalement aléatoire ; il les a ensuite répartis en petits groupes et leur a demandé d'exprimer leurs préférences par rapport à ce qu'ils ont vu.

Les résultats montrent que les individus expriment leurs préférences en fonction du groupe dans lequel ils se trouvent et qu'ils adoptent alors des comportements de discrimination qui sont liés à cette insertion.

En s'appuyant sur ces expériences, Leyens et Schadron (1980) ont essayé de déterminer si la discrimination est moins marquée, quand on demande à des individus de juger d'autres individus isolés, plutôt que des groupes.

L'expérience consistait à proposer à deux individus ou à deux groupes une activité créatrice, en l'occurrence, la réalisation de la photo la plus originale possible d'un décor. Une fois la tâche accomplie, les photos étaient évaluées, et on indiquait à l'individu et au groupe lequel avait réussi la meilleure performance.

Il est apparu que la discrimination était beaucoup plus marquée au niveau des groupes qu'à celui des individus isolés. Par conséquent, le facteur discriminatoire semble dépendre de l'appartenance à un groupe plutôt que des conditions individuelles.

L'élaboration cognitive des stéréotypes paraît étroitement liée à la situation collective des individus, qui développent des positions de discrimination par rapport à un objet donné en fonction de leur appartenance catégorielle. En outre, les conditions d'apparition du stéréotype ne tiennent pas à un choix arbitraire ou à la perception objective, mais à la schématisation des traits proposés. On constate notamment que le stéréotype est toujours négatif si les contacts entre groupes sont compétitifs ; à l'inverse, il est plutôt positif quand les échanges entre les groupes mis en présence sont coopératifs.

Ainsi, ces expériences indiquent que le stéréotype se développe toujours sur un arrière-fond de situation sociale ; de manière plus précise,

son apparition est directement déterminée par les modalités de relations intergroupes.

2.2.2 La genèse des préjugés

Si l'élaboration des stéréotypes se définit comme un processus de rationalisation de certaines caractéristiques à l'égard d'un groupe dans une société donnée, la genèse des préjugés est liée à des facteurs d'apprentissage social plus large que nous présenterons maintenant.

• **Socialisation et émergence des préjugés** : le développement des préjugés va de pair avec celui des attitudes. Leur genèse s'apparente aux phénomènes de socialisation. C'est pourquoi ils résultent d'un apprentissage social : dans leur développement, ils sont en premier lieu conditionnés par le milieu familial et, plus particulièrement, par le modèle que les parents constituent au départ comme source privilégiée de connaissance pour l'enfant. C'est à travers eux que le monde lui est expliqué et qu'il tente de répéter ce qu'ils lui montrent. Les enfants apprennent donc les comportements sociaux en observant les autres et en les imitant : par ce processus ils acquièrent les attitudes et, surtout, les préjugés de leurs parents.

Le lien entre l'importance de cette marque parentale et les préjugés a été mis en évidence par la recherche sur la personnalité autoritaire (Adorno et coll., 1950). Cette étude était à l'origine une recherche sur les motifs de l'antisémitisme, afin de dégager s'il existait des types d'individus particulièrement antisémites. En réalité, ces travaux ont révélé qu'il existait non pas des types d'individus, mais un type de personnalité – la personnalité autoritaire – dont la caractéristique n'était pas seulement d'être antisémite, mais de manifester une aversion et une hostilité envers les groupes minoritaires. Une telle personnalité se manifeste par des traits particuliers. Il s'agit d'individus qui ont une forte tendance à exprimer des opinions rigides, à se rallier à tous les leaders, sans aucune hésitation. Ils défendent les valeurs prônées par ces leaders, politiques ou religieux. Ils adoptent leurs modes de vie conventionnels et se montrent très critiques envers tout ce qui ne l'est pas.

Nous définirons donc la personnalité autoritaire comme un profil psychologique de personnalité caractérisé par une manière de penser et d'exprimer des opinions, qui est rigide et qui se traduit d'un côté par une propension à se rallier et à se soumettre à une autorité forte et de l'autre, par une aversion et une hostilité envers les groupes minoritaires.

Au cours de la recherche d'Adorno, une méthode pour mesurer la personnalité autoritaire a été mise au point et désignée sous le nom

d'échelle « F » (« F » comme fasciste). Les principaux critères retenus étaient les suivants : rigidité des modes de pensée de l'individu ; insensibilité aux changements de comportements chez les autres ou aux événements qui ne renforcent pas sa propre perception ; recours précipités à des normes dans des conditions de grande ambiguïté ; perception d'images réelles dans des situations où les stimuli sont ambigus ; a priori positifs en faveur de la police ; a priori négatifs contre la prostitution ; soumission à toute influence venant d'un statut social plus élevé que le sien ; tendance à donner des verdicts sévères lors de jugements judiciaires.

Les recherches sur la personnalité autoritaire ont permis de déterminer les conditions d'apparition de ces préjugés dans la mesure où les effets de la marque parentale sont devenus manifestes. Elles ont montré que les individus apprennent de leurs parents les attitudes de base vis-à-vis de l'autorité et des groupes minoritaires.

Cela a été expliqué de la façon suivante : les individus ayant eu des parents autoritaires et qui ont été élevés dans un climat rigide ont tendance à développer des pulsions agressives à l'égard de leurs parents, pulsions qu'ils vont refouler. En effet, le fait d'avoir été traité durement engendre chez l'enfant un conflit psychologique lié au fait que les parents sont, d'un côté, des modèles et que leur caractère autoritaire engendre des sentiments ambivalents, de l'autre. Par conséquent, cette ambivalence va servir de support à l'enfant pour découper sa relation à la réalité en sentiments positifs dirigés vers les parents et sentiments négatifs dirigés vers l'extérieur. Il semble que ces éléments acquis aient tendance à se perpétuer et à se régénérer. Les expériences des premières années de la vie peuvent donc être d'une grande importance dans la formation des préjugés : les enfants apprennent à penser, à voir et à évaluer comme leur entourage.

Ainsi que nous l'avons vu, le préjugé s'apparente étroitement à l'attitude et, comme elle, il est le fruit des divers conditionnements auxquels elle est soumise. Tout comme l'attitude, le préjugé s'apprend et, d'une certaine manière, se désapprend : il peut apparaître, exercer une influence à certains moments de la vie et s'atténuer ou disparaître à d'autres.

• **Scolarisation et développement des préjugés** : la scolarisation est un autre facteur de formation des préjugés. Elle s'intègre dans l'ensemble des influences qui déterminent nos pensées et nos actions, en fonction des contextes dans lesquels nous sommes amenés à évoluer. La scolarisation et son impact seront présentés ici à partir d'une analyse des préjugés véhiculés par les manuels scolaires (David, 1982).

L'étude porte sur les préjugés concernant la Suisse, à partir de l'examen d'un certain nombre de manuels de géographie de l'enseignement secondaire français.

L'hypothèse est qu'une grande partie de la représentation que les Français se font du monde en général, des autres pays et de la Suisse en particulier, provient de l'école et du collège.

Le choix de la Suisse semble d'autant plus justifié que les informations sur ce pays sont relativement rares dans la presse écrite et audiovisuelle française. L'analyse concerne les programmes de quatrième et de terminale qui ont été en vigueur pendant une dizaine d'années. La méthodologie consiste en une lecture critique de ces programmes, à partir d'une grille permettant de classer les différents thèmes abordés, selon qu'ils apportent une image valorisante ou dévalorisante du pays, des hommes et des activités.

Les traits qui se dégagent sont globalement positifs et présentent d'abord la Suisse comme le symbole de la démocratie, puis comme un pays accueillant. Le système fédératif, par exemple, apparaît comme le garant d'une démocratie qui se rattache à la « sagesse paysanne » et à une « hérédité terrienne ». Ces formulations, souvent vagues, témoignent d'un discours banalisé qui se réfère à une conception virgilienne du fonctionnement social. La neutralité est un autre trait sur lequel les manuels insistent, en soulignant son importance comme facteur d'enrichissement, pendant que les autres pays européens se détruisaient et s'appauvrissaient. En conséquence logique de ce modèle, la Suisse est présentée comme une terre de tolérance et d'accueil, aussi bien pour les institutions internationales, avec comme symbole la Croix Rouge, que pour les exilés politiques.

L'imbrication de ces traits se trouve parfaitement résumée dans un des manuels : « le pays bénéficie d'une paix permanente qui en fait non seulement un État prospère, mais le refuge de tous les persécutés, comme des capitaux, à la recherche d'un abri sûr » (Bordas).

Dans le domaine économique et financier, ces programmes présentent un pays peu favorisé par la nature, mais qui bénéficie du travail et de l'ingéniosité méticuleuse de sa population : « c'est actuellement un îlot de prospérité et de bien-être dans un monde inquiet ou en crise » (Belin). Au handicap de la rareté des richesses naturelles, des reliefs contraignants et du climat rude, les manuels opposent une image valorisante du travail et de la qualité humaine de la main-d'œuvre : « ce sont les hommes qui ont fait la richesse de la Suisse » (Belin). L'image de l'industrie est marquée par la qualification élevée, qui permet la fabrication hautement

spécialisée de produits de luxe, de qualité (l'horlogerie, par exemple), ainsi qu'une organisation économique efficace. Enfin, la Suisse est décrite comme une puissance bancaire, « le coffre-fort des fortunes » (Belin) : ce terme fait curieusement référence au vocabulaire utilisé dans la description du relief, où le pays est qualifié de forteresse.

L'insistance des ouvrages sur le rôle des banques ou des sociétés financières suisses comporte une grande ambiguïté, dans la mesure où la prospérité et l'enrichissement sont présentés comme des valeurs positives qui suscitent l'admiration, mais qui, en même temps, font naître l'envie et parfois le mépris. Ces sentiments ambivalents demeurent l'exception, et ce sont les images valorisantes qui l'emportent de très loin. Elles créent des préjugés diffusés par l'école, à travers les manuels, mais également entretenus par la pensée populaire. Cette dernière peut, en conséquence, justifier ses sentiments d'envie ou même de jalousie par rapport à ces contenus très valorisants. Dans cette optique, on peut également comprendre le ton inhabituellement moralisateur des manuels : la Suisse devient un exemple de labeur, d'esprit d'initiative, du goût du travail bien fait, malgré des conditions naturelles difficiles.

Cette analyse montre que les manuels scolaires sont un relais privilégié d'apprentissage des préjugés et qu'ils opèrent comme des équivalents contemporains des fables anciennes, venant ainsi façonnez les esprits et nourrir la pensée sociale. La scolarisation est l'une des formes de développement du préjugé et de son maintien. Le préjugé est donc une représentation acquise, qui s'apprend d'abord par l'intériorisation des modèles parentaux. Ensuite, tout au long de la vie, l'influence des groupes, des institutions et du contexte social dans lequel nous vivons, cultive nos idées préconçues et les perpétue.

2.3 Modalités d'expression

Nous allons examiner maintenant pourquoi les individus entretiennent des préjugés et des stéréotypes, afin d'en dégager quelques-unes des fonctions essentielles.

2.3.1 La différenciation sociale

Le stéréotype constitue un mécanisme important de maintien du préjugé et, à ce titre, tous deux assurent une fonction essentielle de discrimination. Les psychologues sociaux se sont notamment intéressés aux effets psychologiques liés aux processus inégalitaires, au niveau

social, éducatif ou économique. La fonction discriminatoire se manifeste d'abord par une modification de l'image de soi-même.

Lewin (1941) avait observé que les Juifs s'étaient forgés une représentation détestable d'eux-mêmes, à force d'être victimes de discriminations : au lieu de diriger vers l'extérieur, pour s'y opposer, les préjugés dont ils ont été l'objet, ils les ont en quelque sorte incorporés.

Les travaux de Clark (1947) ont été parmi les premiers à montrer la dévalorisation de l'image en soi comme effet de la discrimination.

L'expérience s'adressait à des enfants noirs âgés de trois à sept ans, auxquels on présentait des paires de poupées dont l'une était brun foncé et l'autre, plutôt pâle. Les enfants étaient invités à exprimer leur préférence de plusieurs manières : quelle était la poupée la plus belle ? celle qui avait l'air méchant ? celle avec laquelle ils désiraient jouer ? etc.

Cette étude a montré que les enfants noirs avaient une aversion injustifiée à l'égard des poupées qui leur ressemblaient le plus : dans leur grande majorité (deux tiers), ils étaient attirés par la poupée pâle. Les chercheurs ont interprété ce phénomène comme un mépris déguisé, dirigé contre soi-même.

D'autres travaux ont cherché à déterminer quels étaient les traits stéréotypés valorisés par les hommes et les femmes, en s'appuyant sur une enquête auprès de mille adultes (Rosenkrantz et coll., 1968). Les informations recueillies ont permis de dégager des traits typiquement associés aux hommes et aux femmes : parmi ceux des hommes, on peut noter l'indépendance, l'objectivité, la logique, l'activité, l'ambition, la confiance en soi ; parmi ceux des femmes, on peut retenir la loquacité, la douceur, l'intérêt pour l'apparence, le besoin de sécurité.

L'intérêt de cette recherche résidait en réalité dans une évaluation ultérieure qui a fait apparaître que ce sont les traits typiquement associés aux hommes qui sont considérés, par la grande majorité, comme les plus valorisants ; ce, y compris pour les femmes, qui indiquent des traits masculins, quand on leur demande de fixer des traits valorisants à leurs yeux. Non seulement les femmes se reconnaissent plus volontiers dans les traits stéréotypés valorisant les hommes, mais elles trouvent également que des traits négatifs, associés aux femmes, sont des traits appropriés (Williams et Bennet, 1975). Ces études ont montré que le grand nombre de traits masculins fortement valorisés, autant par les hommes que par les femmes, et le peu de traits féminins valorisés par les deux, étaient des facteurs discriminants dans la perception de soi : comme les

traits féminins avaient des connotations négatives plus nombreuses, ils ont été associés à une image de soi moins valorisante.

La discrimination est un comportement visible qui se traduit par un traitement méprisant et vexatoire d'individus ou de groupes qui sont l'objet de préjugés. Dans ce sens, le préjugé agit comme un cadre de référence et la discrimination est considérée comme un processus d'opérationnalisation.

2.3.2 L'effet Pygmalion

La perception qu'on a d'autrui induit des attentes et des attitudes plus ou moins positives à son égard. Ce phénomène a été particulièrement observé dans le système scolaire ; il est connu sous le nom d'effet Pygmalion. C'est un processus qui consiste à développer à l'égard d'autrui des attitudes et des attentes particulières qui sont, en fait, le résultat d'une perception préalable à son sujet.

Rappelons que le terme de « Pygmalion » vient de la légende d'un sculpteur grec qui s'est épris de la statue qu'il avait lui-même sculptée ; il la trouva d'une si grande beauté qu'il en tomba amoureux et qu'elle devint vivante. L'expérience qui définit l'effet Pygmalion a été réalisée par Rosenthal et Jacobson (1968) dans une classe d'école primaire.

La première phase se déroula à la rentrée scolaire et consistait à faire passer un test d'épanouissement intellectuel aux élèves. Les instituteurs furent informés qu'il permettrait de dégager une probabilité sur les possibilités de développement intellectuel d'un enfant dans un avenir rapproché. Les tests furent corrigés et les instituteurs avertis des résultats concernant certains écoliers qui devraient connaître un développement particulièrement positif sur le plan intellectuel au cours de l'année scolaire.

En réalité, les écoliers que l'on présentait comme ayant ce potentiel intellectuel important et des chances de le voir se développer, avaient été sélectionnés au hasard et représentaient 20 % de chaque classe. Par ces informations, l'équipe de chercheurs a créé, chez les instituteurs, une attente positive à l'égard d'une partie des écoliers de chaque classe, tout en n'en formulant aucune à l'égard des autres. Le but de la démarche était de vérifier l'hypothèse selon laquelle les attentes arbitrairement créées induiraient des attitudes discriminatoires, tendant en l'occurrence à soutenir la performance intellectuelle de ces écoliers.

La deuxième phase consistait à mesurer l'effet de ces attentes discriminatoires ; à cet effet, les chercheurs ont fait passer d'autres tests de quotient intellectuel, à intervalles réguliers au cours de l'année scolaire, soit quatre, huit et vingt mois après le début de l'expérience, et cela sur la base des résultats scolaires et des évaluations faites par les instituteurs pour chaque enfant.

Le premier test (quatre mois après le début de l'expérience) laissait clairement apparaître un quotient intellectuel plus élevé chez les enfants qui faisaient l'objet d'une attente positive de la part des instituteurs. Cela fut confirmé dans les tests suivants, qui indiquaient une différence de dix à quinze points dans le niveau de quotient intellectuel de ces enfants par rapport à ceux du groupe témoin.

Malgré les controverses soulevées par cette expérience, les résultats ont d'abord confirmé le fait que les attitudes positives des instituteurs à l'égard de certains écoliers entraînaient de leur part des évaluations et des notes élevées. À l'inverse, les enfants envers lesquels il n'existait pas d'attente positive étaient évalués comme moins performants et, donc, n'ayant que des chances de réussite beaucoup plus faibles. Par ailleurs, la croyance des instituteurs dans les performances de certains élèves se traduisait de fait chez ceux-ci par une augmentation du quotient intellectuel.

Autrement dit, les performances intellectuelles « objectivement » plus élevées, à la fin de l'année, que celles des élèves du groupe témoin, étaient déterminées non pas par une plus grande intelligence, mais par le fait que les instituteurs s'attendaient à ce que ces enfants réussissent mieux que les autres. En outre, cette recherche a permis de retenir plusieurs facteurs explicatifs de l'effet Pygmalion.

- Tout d'abord, l'existence d'un système de relations préférentielles entre les instituteurs et certains élèves, qui s'est traduit par des comportements spécifiques de la part des instituteurs : ils sourient, montrent une attitude positive, fixent plus longtemps certains élèves que d'autres.
- Ensuite, la distribution inégale de l'information à l'intérieur de la classe : les instituteurs orientent les élèves qu'ils préfèrent vers des matières plus difficiles ; on constate également un soutien plus sélectif à l'apprentissage ; les instituteurs sont plus patients avec leurs élèves favoris et leur donnent plus souvent l'occasion de s'exprimer.
- Enfin, une modulation dans les corrigés des devoirs ; les instituteurs apprécient de manière plus constante et plus précise les travaux de leurs élèves favoris.

L'effet Pygmalion permet ainsi de saisir un autre processus de différenciation, en montrant l'importance du pouvoir des représentations sociales pour changer le comportement. Cet effet ne se produit pas uniquement en milieu scolaire ; il intervient dans toutes les situations sociales dans lesquelles nous évaluons « objectivement » les qualités ou les performances d'autrui, en fonction d'attentes elles-mêmes déterminées et orientées positivement ou négativement à leur égard.

2.4 Fonctions

Parmi les fonctions assurées par les préjugés et les stéréotypes, nous retiendrons essentiellement celle de la rationalisation sociale. Elle est illustrée par un ensemble de travaux effectués par Sherif (1953, 1955, 1961), qui ont porté sur la compétition intergroupes dans des camps de vacances pour garçons. Ces recherches avaient pour but de déterminer le rôle des conflits intergroupes dans la formation des préjugés.

L'une d'elles a été menée dans un camp connu sous le nom de « la taverne des voleurs ». Il était composé de deux groupes distincts de garçons, qui ne se connaissaient pas entre eux avant d'y venir. Ces groupes ont eu, d'abord, des activités différentes au cours desquelles ils ont défini leur propre fonctionnement interne. Ensuite, les chercheurs proposèrent d'organiser, entre eux, des jeux de compétitions.

On observa alors que les deux groupes établirent des distinctions nettes entre eux et les autres ; pour chacun, le groupe auquel il appartenait était considéré comme le meilleur, et les deux équipes commencèrent rapidement à se détester. On put remarquer que les enfants s'étaient forgés des stéréotypes dont on repérait la fonction sociale de justification et, même, d'anticipation des conflits.

- À partir des observations fournies, plusieurs conclusions s'imposèrent.
- Tout d'abord, les préjugés fonctionnent comme des normes de groupe, qui créent un ensemble d'attitudes défavorables à l'égard de l'extérieur. Cela a pour effet de sanctionner tout membre qui manifesterait une attitude positive à l'égard d'un membre de l'autre groupe.
 - Ensuite, le développement de préjugés s'accompagne d'un sentiment de supériorité et de valorisation de soi-même. Ce renforcement du sentiment de sa propre valeur peut se traduire de plusieurs façons : plus grande confiance en soi, sentiments de cohésion et de puissance qui permettent à chaque membre de s'attribuer les qualités qu'il découvre chez le groupe dans son ensemble.

- Enfin, le système de gratification que les membres du groupe déploient entre eux peut être interprété par des groupes extérieurs comme un sentiment ethnocentrique, c'est-à-dire un sentiment de supériorité exagéré, à travers lequel ils s'affichent comme les meilleurs dans tous les domaines.

Dans ces conditions, l'expression de formes de solidarité et de camaraderie est déchiffrée par l'extérieur comme une mise à l'écart des autres, qui consiste en particulier à mettre à distance et à exclure tous ceux qui ne sont pas reconnus comme faisant partie du groupe. Cette recherche a le mérite de faire apparaître que les préjugés et les stéréotypes permettent au groupe de s'affirmer en créant les éléments qui le différencient des autres et, par là, produisent sa cohésion : en se vivant comme un groupe à part, il peut dès lors justifier ses propres croyances en la valeur des sentiments qu'il développe quant à lui-même.

La fonction des préjugés et des stéréotypes correspond à la réduction du coût psychologique d'une représentation. Pour les tenants de la psychanalyse, les préjugés sont considérés comme des systèmes de défense qui visent surtout à réduire l'angoisse ; pour les anthropologues, ce sont des résidus produits par l'apprentissage social. Pour la psychologie sociale, ce sont des processus mentaux permettant de vivre socialement à un moindre coût psychologique ; ils constituent donc un système de régulation sociale, dans la mesure où les schématisations opérées aident les individus à se faire une idée des choses et à réaliser des choix sans trop de risques.

2.5 Importance et valeur

La question maintes fois soulevée à propos des stéréotypes est celle de savoir s'ils ont un fondement objectif. Selon Allport (1954), *la plupart des stéréotypes contiennent ce qu'il a appelé un « noyau de vérité »*. En fait, le fond d'exactitude objective des préjugés résulte d'une construction sociale. Le noyau de vérité est donc le produit d'une schématisation ; les préjugés créent et entretiennent de la sorte la réalité sociale. Ils ne visent pas une objectivité scientifique mais, pour reprendre un concept utilisé par Lévi-Strauss (1958) dans un autre contexte, une « efficacité symbolique ». Dans ce sens, ils représentent une justification de « notre » vérité, c'est-à-dire de nos idées et de notre vision des choses, par un système d'explication qui fonde intellectuellement nos croyances.

Une deuxième valeur importante des préjugés réside dans *leur nature relationnelle*. À partir des travaux de Hamilton et Bishop (1976), on peut

constater que les préjugés font apparaître très nettement la surestimation de traits inhabituels dans un groupe minoritaire et la sous-estimation de ces mêmes caractéristiques dans un groupe majoritaire. En tant que système relationnel, les préjugés constituent « une illusion de corrélation », dans la mesure où nous n'établissons pas forcément de relations entre les caractéristiques objectives en présence.

La nature relationnelle des préjugés a également une autre valeur, du fait qu'ils forment un élément de l'interaction sociale : dans ce sens, *ils permettent une vie sociale établie sur des perceptions partagées mais partiellement inexactes* et, sous cet angle, ils rendent possible une cohabitation sociale, dans la mesure où ils sont fondés sur une croyance générale que les gens ne sont pas toujours aussi mauvais qu'on le dit. À cet égard, ils jouent également comme nous l'avons vu, un rôle de facilitateur, comme réducteur partiel des conflits. Ils ont de ce fait une utilité sociale qui résulte de la distorsion qu'ils imposent à nos croyances, en les fondant sur des vérités partielles et donc partiales. C'est donc la distorsion qu'ils imposent à la réalité qui fait des préjugés l'expression de la vérité commune ; ils instaurent ainsi la cohérence dans le monde social, en étant les garants de « l'ordre des choses ».

3. La représentation sociale

La représentation peut être considérée, au sens large, comme une façon d'organiser notre connaissance de la réalité, elle-même construite socialement. Une telle connaissance s'élabore à partir de nos propres codes d'interprétation, culturellement marqués, et elle constitue en ce sens un phénomène social en soi. De ce point de vue le processus de représentation introduit un caractère de différenciation dans les logiques sociales et les traits individuels. Il donne lieu à une construction ou reconstruction de la réalité en intégrant de manière spécifique la dimension psychologique et la dimension sociale.

Nous présenterons d'abord quelques éléments de définition ; nous développerons ensuite certaines caractéristiques de la représentation ; nous décrirons enfin quelques aspects de son fonctionnement.

3.1 Éléments de définition

Le terme de représentation désigne, dans un sens large, une activité mentale à travers laquelle on rend présent à l'esprit, au moyen d'une image, un objet ou un événement absent. La représentation a été l'objet de définitions diverses dont nous retiendrons les plus significatives.

3.1.1 Piaget (1926)

Il s'agit « soit d'une évocation des objets en leur absence, soit, lorsqu'elle double la perception en leur présence, de compléter les connaissances perceptives en se référant à d'autres objets, non actuellement perçus. Si la représentation prolonge en un sens la perception, elle introduit un élément nouveau qui lui est irréductible : un système de significations comprenant une différenciation entre le signifiant et le signifié ». Pour Piaget, la représentation, au sens direct, se réduit à l'image mentale.

3.1.2 Moscovici (1961)

La représentation sociale est « un système de valeurs, de notions et de pratiques relatives à des objets, des aspects ou des dimensions du milieu social, qui permet non seulement la stabilisation du cadre de vie des individus et des groupes, mais qui constitue également un instrument d'orientation de la perception des situations et d'élaboration des réponses ».

3.1.3 Herzlich (1969)

À partir d'une étude sur la représentation sociale de la santé et de la maladie, cet auteur la définit comme un processus de construction du réel. Selon elle, « l'accent mis sur la notion de représentation vise à réintroduire l'étude des modes de connaissances et des processus symboliques dans leur relation avec les conduites ».

3.1.4 Jodelet (1984)

« Le concept de représentation sociale désigne une forme de connaissance spécifique, le savoir de sens commun, dont les contenus manifestent l'opération de processus génératifs et fonctionnels socialement marqués. Plus largement, il désigne une forme de pensée sociale.

Les représentations sociales sont des modalités de pensée pratique, orientées vers la communication, la compréhension et la maîtrise

de l'environnement social, matériel et idéal. En tant que telles, elles présentent des caractères spécifiques au plan de l'organisation des contenus, des opérations mentales et de la logique. Le marquage social des contenus ou des processus de représentation est à référer aux conditions et aux contextes dans lesquels émergent les représentations, aux communications par lesquelles elles circulent, aux fonctions qu'elles servent dans l'interaction avec le monde et les autres. »

3.1.5 Définition proposée

La définition que nous proposons, à partir des éléments précédents, est la suivante : *la représentation sociale est la construction sociale d'un savoir ordinaire élaboré à travers les valeurs et les croyances partagées par un groupe social concernant différents objets (personnes, événements, catégories sociales, etc.) et donnant lieu à une vision commune des choses, qui se manifeste au cours des interactions sociales.*

3.2 Caractéristiques

Cette définition de la représentation sociale permet de dégager quelques caractéristiques générales concernant à la fois sa structuration et son contenu.

3.2.1 Au niveau de la structuration

- En tant que processus, la représentation est tout d'abord la transformation sociale d'une réalité en un objet de connaissance qui, elle, est aussi sociale.

De ce point de vue, elle n'est jamais un simple décalque, elle ne restitue pas dans leur intégralité les données matérielles, mais les sélectionne et les distord, en fonction de la position qu'occupent les individus dans une situation sociale donnée et des relations qu'ils ont avec autrui.

- La représentation se construit à l'intérieur d'un **processus relationnel**. C'est une élaboration mentale qui se joue *en fonction de la situation d'une personne, d'un groupe, d'une institution, d'une catégorie sociale, par rapport à celle d'une autre personne, groupe ou catégorie sociale*. Elle utilise donc la communication sociale comme un vecteur d'inscription des objets sociaux ainsi transformés dans le système social où ils deviennent des éléments d'échanges.

- Il s'agit aussi d'un processus de **remodelage de la réalité** qui, en tant que tel, a pour but de produire des informations signifiantes. Il n'est

donc plus question de vérité objective transmise par ces informations, mais de **vérité sociale**.

La représentation apparaît ainsi comme une élaboration socio-dynamique de la réalité et se présente, à ce niveau, comme la reprise et l'intériorisation des modèles culturels et des idéologies dominantes en œuvre dans une société.

- La transformation opérée par les représentations se traduit comme un **travail de naturalisation de la réalité sociale**, car elle biaise les éléments sociaux en les présentant comme évidents. Elle peut apparaître, dans ces conditions, comme l'inventaire d'un ensemble d'évidences. La représentation s'impose, au bout du compte, comme un « donné perceptif » (Herzlich). Elle fonctionne comme une réduction élaborée de la réalité qui a pour rôle d'en effectuer une présentation revue et corrigée, en l'allégeant du caractère ambigu et pesant qu'elle a pour nous. L'évidence fait donc de la réalité une chose simple ; elle réfère la représentation à un modèle implicite du fonctionnement mental qui est supposé logique, c'est-à-dire rationnel et, par conséquent, non parasité par des éléments immaîtrisables.

3.2.2 Au niveau du contenu

Les caractéristiques de la représentation sont également liées à son contenu.

- **Le contenu de la représentation est tout d'abord socio-cognitif** : il s'agit d'un ensemble d'informations sociales, relatives à un objet social, qui peuvent être plus ou moins variées, plus ou moins stéréotypées, plus ou moins riches. Ainsi, dans la représentation sociale de la psychanalyse, Moscovici avait observé que les ouvriers interrogés ne possédaient qu'une faible information sur ce qu'elle était, alors que les classes moyennes et les professions libérales disposaient d'informations plus nombreuses et plus précises.

- **Ensuite, le contenu de la représentation est marqué par son caractère signifiant** : elle est, selon Moscovici, définie par un rapport figure/sens qui exprime une correspondance entre ces deux pôles. Ainsi, les significations passent par des images et ces images produisent des significations. Dans une représentation, le caractère significatif n'est donc jamais indépendant de son caractère figuratif (Moscovici, 1969).

- **Enfin, la représentation a un contenu symbolique** directement lié à l'aspect précédent. Le symbole constitue un élément de la représentation, dans la mesure où, d'une part, l'objet présent désigne ce qui est absent de nos perceptions immédiates et, d'autre part, ce qui

est absent prend signification en s'appuyant sur lui et en lui conférant des qualités qui l'investissent de sens. De ce point de vue, le contenu symbolique des représentations se réfère à la structure imaginaire des individus et constitue un de ses modes d'expression où la réalité, selon l'interprétation psychanalytique est, construite par les désirs, les attentes et les sentiments que nous projetons sur elle.

3.3 Processus

Après avoir dégagé quelques caractéristiques essentielles de la représentation sociale, nous présenterons les principaux processus qui débouchent sur une reconstitution spécifique de la réalité sociale.

Ces processus, en œuvre dans les représentations, ont été définis par Moscovici (1961), sous les termes d'objectivation et d'ancrage. Ils montrent comment le social s'empare d'un objet, d'une information, d'un événement et les transfigure. Il s'agit de processus intégrateurs, dans la mesure où ils s'articulent dans des interactions qui lient le psychologique et le social. Ils sont donc à la fois des activités psychiques, qui mettent en jeu un ensemble de mécanismes mentaux, et des phénomènes sociaux marqués par les contextes dans lesquels ils s'expriment. Enfin, ils assurent, de par cette interactivité, une fonction de filtrage cognitif, dans la mesure où ils intègrent de manière spécifiquement sociale les situations ou les événements, en une vision acceptable et cohérente.

3.3.1 L'objectivation

L'objectivation est un processus d'agencement des connaissances concernant l'objet d'une représentation (Moscovici, 1969). Il s'agit d'un mécanisme par lequel s'opère le passage d'éléments abstraits théoriques, à des images concrètes. Dans le cas de la représentation de la psychanalyse (Moscovici, 1961), ce processus se décompose en trois étapes distinctes.

- La première étape se caractérise par la **sélection des informations** au sujet de la psychanalyse. Elle opère d'abord comme un filtre qui retient certains éléments et en rejette d'autres. Les informations ainsi sélectionnées sont détachées du contexte théorique qui les a produites ; de la sorte, elles sont remodelées et reprises par les individus dans une reconstruction spécifique.

- La notion de **schéma figuratif** caractérise la deuxième étape : c'est le noyau dur de la représentation. Il se constitue par un agencement dialectique qui comporte, d'une part, une condensation des éléments

d'informations et, d'autre part, une évacuation de ses aspects les plus conflictuels.

Dans le cas de la psychanalyse, Moscovici a montré que cela se traduisait par un schéma composé d'idées simples, à travers lesquelles l'appareil psychique est proposé comme un objet facile à saisir. Mais, en réalité, cela n'est possible que parce que les éléments ainsi construits sont vidés de ce qui les dynamise, à savoir la libido. Or cette occultation a une fonction essentielle qui est de présenter la psychanalyse comme une science et une théorie acceptables, c'est-à-dire qui ne fait plus peur, dans la mesure où elle est débarrassée de sa structure conflictuelle.

- La troisième étape est un **processus de naturalisation**. Comme nous l'avons déjà expliqué plus haut, il s'agit de la concrétisation des éléments figuratifs, qui deviennent des éléments évidents et simples de réalité. La naturalisation peut donc être définie comme le processus de transformation des éléments de la pensée en de « véritables catégories du langage et de l'entendement – des catégories sociales, certes – propres à ordonner les événements concrets et à être étoffées par eux » (Moscovici, 1969).

Par conséquent, il s'agit d'une refonte d'un certain nombre de connaissances de base – en l'occurrence, les éléments théoriques de la psychanalyse – qui vont devenir des phénomènes objectifs, considérés comme des réalités évidentes. À travers cette transformation, s'opère ainsi une matérialisation – chosification des phénomènes complexes – dont la fonction est d'apprivoiser les aspects insaisissables de la théorie de base, afin d'en maîtriser ses éléments.

3.3.2 L'ancre

Le second processus de la représentation – l'ancre – désigne, d'une part, les modalités d'insertion dans le social et, d'autre part, les fonctions qui en découlent. Il comporte trois aspects essentiels, qui permettront de saisir le fonctionnement de la représentation sociale à plusieurs niveaux.

- L'ancre montre d'abord que la représentation fonctionne comme un **processus d'interprétation** ; cela se traduit par le fait que l'on attribuera à une représentation une valeur d'utilité sociale. La psychanalyse, par exemple, est considérée comme un outil de connaissance de nous-mêmes et des autres ; elle sert à décoder ce qui nous entoure en nous fournissant un cadre d'interprétation ; celui-ci permet de faire entrer les individus et les situations dans des classifications qui serviront de guide à notre compréhension.

Ainsi, un tel mécanisme d'interprétation devient un système médiateur capable de réguler la relation sociale en proposant des répertoires, des typologies qui serviront à évaluer les événements et les conduites.

• La représentation se constitue également en un **réseau de significations** qui est un autre élément de l'ancrage. Dans le cas de la psychanalyse, cela veut dire que les significations qui lui sont attribuées, découlent en réalité du système de valeurs produit par la société. Dans ce sens, la psychanalyse est présentée comme s'opposant à certaines normes sociales où à des courants idéologiques plus ou moins hostiles, qui vont lui conférer des significations particulières. La psychanalyse est alors repérée comme un fait social : en fonction de ses utilisations, elle ne sera plus considérée comme une théorie scientifique, mais comme le privilège réservé à certaines catégories, elle pourra exprimer les relations existant entre des groupes sociaux, incarner un système de valeurs ou marquer les oppositions entre diverses cultures.

Le réseau de significations mis en évidence est un aspect central du fonctionnement des représentations, car il montre les relations existant entre différents éléments et, de ce point de vue, reflète l'identité des individus et des groupes au travers, précisément, des diverses significations présentes dans leurs représentations.

L'ancrage, comme révélateur de l'inscription sociale de l'individu, permet en fin de compte de montrer les relations qui l'unissent à une culture donnée. Dans ce sens, l'ancrage assure une orientation des conduites et des rapports sociaux.

• Le troisième aspect de l'ancrage réside dans sa **fonction d'intégration**, dans la mesure où elle insère la représentation dans des systèmes de pensée déjà présents. Cette notion d'intégration permet de comprendre comment s'opère le rapport entre un type de représentation préexistant et la nouveauté à laquelle il peut être confronté. L'ancrage permet donc de saisir comment s'effectue l'intégration de cette nouveauté dans un système donné, ainsi que la redisposition des éléments en interaction.

Ce processus confère aux représentations une caractéristique, définie par Moscovici comme « la polyphasie cognitive ». Elle indique que, d'un certain point de vue, c'est le caractère inédit de la représentation qui peut constituer un facteur favorisant son intégration, c'est-à-dire l'assimilation de la nouveauté. C'est ainsi que la représentation de la psychanalyse, en raison de sa confrontation avec d'autres courants de pensée, a favorisé la transformation de ceux-ci et, ainsi, facilité sa propre intégration. En s'intégrant dans la réalité préexistante, la représentation de la psychanalyse a également modifié celle-ci.

Mais, sur un autre plan, l'intégration de la nouveauté va fournir ses propres repères à des cadres de pensée préétablis. L'ancrage met ainsi en évidence un processus de rapprochement entre ces éléments inédits et ce qui est déjà connu, en proposant un mode de classement par des jugements rapides qui permettent aux individus de se déterminer face à eux.

À travers le fonctionnement de la représentation sociale, nous saissons quelques-unes des conditions de son émergence : elle traite l'information disponible en la concentrant, à partir d'une orientation sélective, et elle en élabore les éléments dans une configuration nouvelle. Dans ce sens, toute représentation apparaît comme un processus dynamique à travers lequel s'opère une reconstruction sociale du réel ; elle fonctionne comme un « univers d'opinions » (Moscovici) qui comporte des formes d'expression extrêmement variées.

Conclusion

► Points-clés du chapitre

Dans ce chapitre, nous avons traité des processus socio-cognitifs en œuvre dans l'élaboration de nos connaissances du milieu social. Nous avons développé trois points distincts.

- Tout d'abord, nous avons situé le cadre de l'orientation cognitive en psychologie sociale en précisant les concepts de perception et de cognition sociale. À partir de là, nous avons présenté trois mécanismes cognitifs qui illustrent chacun un mode de fonctionnement particulier : les théories implicites de personnalité, les mécanismes de formation des impressions et les processus d'attribution.
- Ensuite, nous avons abordé deux formes particulières d'expression de la cognition sociale à travers les préjugés et les stéréotypes ; il s'agit de deux mécanismes qui mettent l'accent sur un aspect essentiel du fonctionnement socio-cognitif, à savoir la catégorisation, c'est-à-dire la tendance à traiter les informations relatives à autrui ou au milieu social en les découplant en catégories, en schématisant la réalité pour la rendre compréhensible pour nous. Nous avons montré que les préjugés et les stéréotypes sont deux processus interdépendants qui, par ailleurs, sont appris socialement. Nous avons dégagé quelques modalités de leurs expressions à travers le processus de différenciation et l'effet Pygmalion, avant de considérer leurs fonctions ainsi que leur valeur sociale.

- Enfin, le troisième volet du chapitre a porté sur la représentation sociale ; il s'agit d'un domaine de la psychologie sociale initié par les travaux de Moscovici (1961) et ayant donné lieu à un courant de recherches original et nouveau. Nous avons donné une définition du concept ainsi que ses principales caractéristiques ; ensuite, nous avons présenté les deux principaux processus autour desquels s'organisent les représentations sociales : l'objectivation et l'ancrage.

L'examen de ces différents aspects de la perception et de la représentation sociale nous a révélé comment nous pensons le monde social et montre que notre connaissance correspond à une construction sociale de la réalité. À travers ses diverses expressions, la représentation sociale manifeste son caractère relationnel et reflète ainsi le fonctionnement des règles et des valeurs dans une culture donnée.

➔ **Notions-clés du chapitre**

Attribution : type de processus cognitif qui consiste à faire des inférences, c'est-à-dire à expliquer un comportement ou un événement en cherchant à relier leur apparition et leur expression à des causes particulières.

Catégorisation sociale : processus socio-cognitif par lequel l'individu découpe et organise différents ensembles sociaux en les classant dans des catégories qui vont accentuer les différences perçues entre lui et d'autres groupes.

Cognition sociale : ensemble d'activités mentales de traitement d'informations sociales par lesquelles se construit un mode de connaissance du monde social et des autres, basé sur des savoirs préalables composés de valeurs et de croyances.

Différenciation sociale : processus socio-cognitif qui permet à un individu de se valoriser vis-à-vis de lui-même et des autres en affirmant son identité et sa différence.

Discrimination : comportement qui se traduit par un traitement méprisant et vexatoire d'individus ou de groupes qui sont l'objet de préjugés.

Effet Pygmalion : processus psychologique qui consiste à développer à l'égard d'autrui des attitudes et des attentes particulières qui sont en fait le résultat d'une perception préalable à son sujet.

Formation des impressions : processus par lequel nous organisons plusieurs traits particuliers concernant une personne en un ensemble cohérent.

Personnalité autoritaire : profil psychologique de personnalité caractérisé par une manière de penser et d'exprimer des opinions, qui est rigide et qui se traduit d'un côté par une propension à se rallier et à se soumettre à une autorité forte et de l'autre, par une aversion et une hostilité envers les groupes minoritaires.

Préjugé : attitude comportant une dimension évaluative, souvent négative, à l'égard de types de personnes ou de groupes, en raison de leur appartenance sociale.

Représentation sociale : construction sociale d'un savoir ordinaire élaboré à travers les valeurs et les croyances partagées par un groupe social concernant différents objets (personnes, événements, catégories sociales, etc.) et donnant lieu à une vision commune des choses qui se manifeste au cours des interactions sociales.

Stéréotype : manière de penser par clichés, qui désigne les catégories descriptives simplifiées basées sur des croyances et des images ? réductrices par lesquelles nous qualifions d'autres personnes ou d'autres groupes sociaux, objets de préjugés.

Théories implicites de personnalité : processus cognitifs par lesquels nous établissons des liens entre les comportements et certains traits de personnalité d'autrui en fonction de nos systèmes de croyances à leur sujet ; ces théories sont dites implicites parce qu'il s'agit d'un ensemble de connaissances reposant sur des présupposés non vérifiés scientifiquement.

► Question synthèse du chapitre

Pourquoi la pleine lune a-t-elle une influence sur les accouchements ?

Vous avez peut-être observé que dans la vie quotidienne, nous parlons à propos de nombreux événements ou faits en les interprétant ou en cherchant des explications ; par exemple : « à chaque fois que je lave ma voiture, il pleut après » ; « c'est toujours les antibiotiques qui me fatiguent quand je suis malade » ; « à chaque pleine lune, il y a toujours plus d'accouchements ». Précisément, pourquoi la pleine lune a-t-elle une influence sur les accouchements ? Le fait que certaines personnes établissent un lien entre la pleine lune et certains comportements est une réalité bien ancrée.





Or, les recherches ont montré qu'il n'y avait aucun rapport entre ces phénomènes. Cela n'empêche pas de nombreuses personnes de croire en l'existence de tels liens.

De même, dans le domaine de la santé, nous pouvons également établir des liens entre certains symptômes et les conditions climatiques, par exemple. Ainsi certaines personnes souffrant d'arthrite rhumatoïde pensent que leur douleur est liée au temps qu'il fait. Notamment quand le temps est humide, elles considèrent qu'elles ont plus de douleur.

Dans le cadre d'une recherche, on a ainsi voulu étudier durant 15 mois les liens entre variations du temps et symptômes douloureux de ces patients.

Les résultats n'ont montré aucun rapport entre ces événements et lorsqu'on a fourni ces indications aux patients, ils n'y ont pas cru.

Ainsi nos croyances nous permettent d'entretenir des illusions sur nos propres comportements et ainsi de cultiver la vérité de nos propres croyances.

Lectures conseillées



ABRIC J.-C. (dir.) (1994), *Pratiques sociales et représentations*, Paris, PUF.

BEAUVOIS J.-L., DESCHAMPS J.-C. (1990), Vers la cognition sociale, dans *Traité de psychologie cognitive*, Paris, Dunod, tome 3, p. 1-110.

BOURHIS R.-Y., LEYENS J.-P. (1994), *Stéréotypes, discriminations et relations intergroupes*, Bruxelles, Mardaga.

DECONCHY J.-P. (1984), Systèmes de croyances et représentations idéologiques, dans S. Moscovici, *Psychologie sociale*, Paris, PUF, p. 321-355.

HEIDER F. (1965), La perception d'autrui, dans A. Lévy, *Psychologie sociale*, op. cit., p. 120-124.

HERZLICH C. (1969), *Santé et maladie. Analyse d'une représentation sociale*, Paris, Mouton.

JODELET D. (1984), Représentations sociales : phénomènes, concepts et théorie, dans S. Moscovici, *Psychologie sociale*, Paris, PUF, p. 357-378.

JODELET D. (éd.) (1989), *Les Représentations sociales*, Paris, PUF.

JODELET D. (1989), *Folies et représentations sociales*, Paris, PUF.

MOSCOWICZ S. (1961), *La Psychanalyse, son image et son public*, 2^{ème} édition, Paris, PUF, 1976.

PIAGET J. (1926), *La Représentation du monde chez l'enfant*, Paris, PUF.

TAP P. (1985), *Masculin et féminin chez l'enfant*, Toulouse, Privat Edisem.

6

Chapitre

LA COMMUNICATION SOCIALE

Sommaire

1. Les théories de la communication.....	187
1.1 Le modèle cybernétique et la théorie de l'information	188
1.2 Les modèles psycholinguistiques	191
2. Les processus de la communication	201
2.1 Réseaux et structures de communication dans les groupes	201
2.2 La communication non verbale.....	206
2.3 Les rumeurs	208
3. Les communications de masse.....	215
3.1 L'approche structurale des communications.....	216
3.2 Les médias de la communication	218
3.3 L'influence des communications de masse	219
Conclusion	221

Pour la psychologie sociale, la communication constitue l'une des modalités fondamentales de la conduite humaine : les individus ne sont pas seulement influencés par des contextes sociaux auxquels ils réagissent, mais ils interagissent en permanence avec d'autres personnes qui se caractérisent comme des interlocuteurs (partenaires ou adversaires).

Dans une des premières analyses, la communication a été définie comme « le mécanisme par lequel les relations humaines existent et se développent » (Cooley, 1902). Aujourd'hui, elle s'opère à travers des systèmes techniques, qui jouent un rôle accru en modifiant la structure même des échanges. Elle comporte désormais l'utilisation de dispositifs dont la fonction est de transmettre des signes ou des images, et qui créent une nouvelle dynamique sociale des échanges. L'idée même de communication s'est donc profondément transformée de par l'évolution sociale. Son analyse s'appuie sur l'ensemble des modifications à l'intérieur du tissu social.

Les études sur les communications couvrent un champ relativement vaste qui a été abordé sous des angles divers par des modèles allant de la théorie de l'information, la sémantique et la linguistique, en passant par l'étude expérimentale des réseaux dans des petits groupes, jusqu'aux analyses relatives aux communications de masse.

Nous ne développerons pas l'ensemble de ces points : nous reprenons les aspects qui, dans les différents domaines, servent à mieux comprendre ce concept d'un point de vue psychosocial. Dans cette perspective, nous présenterons d'abord les principales orientations théoriques ; nous envisagerons ensuite quelques aspects relatifs à la structure des communications, ainsi que certains processus ; enfin, nous ferons une analyse succincte du phénomène des communications de masse.

1. Les théories de la communication

Le concept de communication a été élaboré à partir de plusieurs modèles. Nous retiendrons trois orientations théoriques essentielles : le modèle cybernétique et la théorie de l'information ; les modèles linguistiques qui ont abordé la communication à partir des phénomènes du langage ; les modèles systémiques qui ont été utilisés dans une approche thérapeutique de la communication.

1.1 Le modèle cybernétique et la théorie de l'information

Il s'agit d'une approche de la communication développée par deux modèles distincts et complémentaires : – le premier est celui de Shannon et Weaver (1949) qui envisage la communication comme la transmission d'une information entre un émetteur et un récepteur, à travers un système de signaux ; – le deuxième est celui de Wiener (1947) qui a défini la communication comme « la théorie des systèmes complexes autocontrôlés et des communications, tant chez les animaux que dans les machines ». Cette théorie fait intervenir un aspect essentiel dans toute communication, c'est le feed-back, c'est-à-dire le fait que la réception d'un message donne lieu à un retour d'information vers l'émetteur.

1.1.1 Définition et éléments

Ces deux modèles ont dégagé un *schéma de la communication* défini comme un *processus de transmission de l'information*, qui implique cinq éléments distincts.

- Un *émetteur*, qui transforme l'information, en la codant ; ce peut être un individu, un groupe ou une institution.
- Un *canal d'informations*, c'est-à-dire un système physique dans lequel circulent les messages.
- Un *récepteur*, qui recueille l'information en la transformant.
- Un *répertoire de signes* ou éléments communs, dans lequel l'émetteur et le récepteur puisent soit pour construire un message, soit pour en identifier la nature.
- Un *feed-back* qui désigne le processus d'information en retour par le récepteur à l'émetteur d'un message qui lui a été transmis.

1.1.2 Caractéristiques de la communication

À partir de ces éléments, toute étude de communication cherchera à déterminer qui sont les émetteurs et les récepteurs, quelle est la nature du canal, quelles sont les caractéristiques du répertoire de signes. La théorie cybernétique a mis en évidence la nécessité de définir clairement la structure des réseaux dans lesquels circulent les messages, afin de leur appliquer les lois de la théorie métrique de l'information.

- **Le message**, tout d'abord, **est une séquence ordonnée d'éléments, puisés dans un répertoire de signes** par l'émetteur, qui les organise selon certaines lois inhérentes au message à transmettre. La

communication suppose des répertoires identiques pour l'émetteur et le récepteur, à partir desquels chacun constitue le code de son message ; elle n'a donc lieu que lorsque ces éléments sont communs aux deux partenaires. Le récepteur reçoit l'ensemble des signes qui constituent le message ; il les identifie, puis les repère comme des significations. Mais, dans cette perspective, il intègre le message comme quelque chose d'autre que ce qu'il connaît déjà.

• **Le message est le support d'une nouveauté**, c'est-à-dire d'un certain degré d'imprévisibilité, et c'est dans cette mesure qu'il a valeur d'information. Celle-ci s'apprécie par la quantité d'originalité qu'elle représente pour le récepteur. Pour la théorie de l'information, un message est considéré comme original lorsque ses chances d'apparition sont faibles.

• **L'information se présente comme une réduction de l'incertitude**, car l'originalité qu'elle comporte accroît sa prévisibilité. Dans ces conditions, un message, pour être perçu et compris, doit comporter une sorte d'équilibre entre prévisibilité et imprévisibilité.

Le message peut être reçu, dans la mesure où il est prévisible, c'est-à-dire si le récepteur s'attend à la suite des informations ; cette attente est définie comme une « accommodation informationnelle ». Ainsi, pour l'ensemble des messages, il existe un coefficient de probabilité d'occurrence qui permet de définir une communication optimale. Cela suppose une densité d'originalité acceptable, c'est-à-dire un seuil d'originalité du message, qui va permettre de mesurer l'aptitude de l'individu à accepter la nouveauté.

La notion de débit maximal d'originalité acceptable pour un récepteur est essentielle, car elle permet de dégager une règle fondamentale de la communication qui consiste à rester à l'intérieur d'un seuil de capacité nécessaire au récepteur pour intégrer l'information nouvelle.

• **Un autre aspect de la communication est celui de son coût** : le message doit être le plus économique possible. Aussi la communication tendra-t-elle à s'établir sur la base de l'utilisation d'un nombre minimal de signes pour véhiculer le même message. Mais dans la mesure où il s'agit d'individus qui communiquent, ceux-ci n'ont pas pour but essentiel d'économiser les messages, mais de se faire comprendre. Dans ce sens, l'individu s'assurera de la bonne qualité du message en répétant l'information ; le message devient alors redondant.

Dans la théorie de l'information, la redondance est définie comme un excès de signaux par rapport à ce qui est théoriquement nécessaire pour la transmission et la compréhension d'un message. Il n'y a pas

d'intelligibilité sans une certaine redondance, qui caractérise le superflu par rapport à une information pure. La redondance est en même temps une mesure de l'intelligibilité et une mesure de la réduction de l'information. Plus un message est redondant, moins il transmet d'informations, mais plus il devient compréhensible. Dans ces conditions, l'efficacité d'un message est fonction de l'équilibre entre son originalité et sa redondance.

• **Enfin, la théorie de l'information s'intéresse aux propriétés des messages, du point de vue de leurs effets sur le récepteur.** Elle montre, comme nous l'avons dit, qu'émetteur et récepteur puisent chacun dans un répertoire qui leur est commun et qui sert à communiquer en fabriquant des messages avec des signes reconnaissables. Cela met en évidence les règles du code, c'est-à-dire la façon dont l'émetteur fait usage des signes qui permettront au récepteur de décoder le message, réduisant ainsi la richesse des combinaisons des éléments-signes, mais permettant un déchiffrage au récepteur.

La communication s'établit alors en fonction d'un ensemble de codes, et le rôle fondamental du message est d'en permettre une reconnaissance claire. De ce point de vue, tout message peut être envisagé à deux niveaux : dénotatif et connotatif. Le premier niveau concerne la valeur dénotative ou sémantique de la communication, il est exprimé par la contrainte du code sur l'assemblage des signes. Le second niveau concerne la valeur connotative ou esthétique des messages, qui montre l'existence de variations autour des formes normalisées de chaque signe. Ces variations apportent une information qui peut être fortement indépendante de son support : un tel message est basé sur l'évocation, et c'est souvent lui qui est à la source de la créativité dans la communication. Cela montre que si le message peut être décomposé en modèle logique, son efficacité est non seulement liée à la performance du récepteur, mais également aux variations que celui-ci introduit autour de la forme dénotative de chaque signe.

Tout message parvient au destinataire avec une perte ou des bruits. Le bruit se caractérise par l'ensemble des perturbations aléatoires qui interviennent au cours de la transmission des informations. Ces perturbations sont multiples et peuvent provenir du canal lui-même, de son utilisation, des attitudes de l'émetteur et du récepteur, des ambiguïtés du message, des erreurs de décodage.

À partir de ces quelques éléments, la théorie de l'information présente une conception de la communication qui met l'accent sur la formalisation des processus de transmission, sur les qualités logiques du message, plus que sur leur signification. Elle ne prend donc guère en compte la

dimension de la relation dans la communication, non plus que les caractéristiques sémantiques du message.

1.2 Les modèles psycholinguistiques

La psychologie a porté un intérêt croissant aux phénomènes et aux facteurs du langage qui sont devenus un champ de recherches spécifiques, à travers la psycholinguistique. Dans cette perspective, l'étude du langage s'est développée selon plusieurs orientations parmi lesquelles nous retiendrons :

- La pragmatique qui s'intéresse aux actes de langage en tant qu'ils véhiculent des intentions et des significations, analyse leur impact dans le cadre de la communication.
- La théorie des actes de langage a été développée par Austin (1970) et Searle (1972).
- L'analyse conversationnelle part de l'idée que toute communication verbale est une interlocution, c'est-à-dire un processus interactif au cours duquel les échanges réalisés sont considérés comme le résultat d'une réciprocité qui s'exprime comme une activité de construction conjointe.
- La sociolinguistique étudie le langage à travers ses formes d'expression culturelles et sociales ; elle prend en compte les divers types de variations de langage suivant les normes sociales, les groupes ou les situations de contact entre différents langages.

Dans la perspective psychosociale, l'étude du langage intervient comme un facteur essentiel de la communication ; elle permet de mettre en évidence certaines caractéristiques propres aux interlocuteurs et d'autres liées à la dimension psychosociale de la communication.

Nous présenterons d'abord certains mécanismes psychologiques du langage et développerons ensuite quelques-uns de ses aspects psychosociologiques.

1.2.1 Mécanismes psychologiques du langage

L'étude psychologique du langage considère que celui-ci est conçu pour transmettre l'information d'une personne à une autre. Cependant, une grande partie des messages passe par le biais de conventions sociales qui déterminent les suppositions que les individus font les uns à propos des autres. Ces suppositions sont appelées « postulats de la communication », car elles définissent, entre les interlocuteurs, l'accord tacite

qui s'établit, précisément en fonction des règles sociales présidant au dialogue. Les postulats dépendent des groupes et des cultures dans lesquels ils se produisent.

Les études du langage ont défini un certain nombre d'éléments qu'il est utile de connaître pour comprendre la communication.

► *Les actes de langage*

La notion d'acte de langage désigne l'idée que tous les énoncés de langage peuvent être considérés comme des actes dans le sens où ils véhiculent une dimension en termes de faire.

Tout acte de langage comporte trois aspects distincts : *l'acte locutoire* est défini comme « la production de sons, de mots entrant dans une construction et douée d'une signification » (Austin, 1970) ; *l'acte illocutoire* est un « acte effectué en disant quelque chose, par opposition à l'acte, de dire quelque chose » (ibidem) ; *l'acte perlocutoire* désigne certains effets sur les sentiments et les pensées d'autrui, liés au fait de dire quelque chose.

► *Les règles de langage*

Elles désignent l'ensemble des éléments qui concourent à la bonne réception et compréhension des interactions de l'émetteur par un interlocuteur. Parmi ces éléments, on distingue les mots utilisés dans la communication et les idées auxquelles ils renvoient. Les mots forment ce qui peut être mesuré dans le comportement verbal : on appellera alors « structure de surface du langage » les phrases écrites ou parlées, et « structure sémantique », le sens transmis par les mots. Un des principaux problèmes de la communication consiste alors à évaluer si l'émetteur et le récepteur font tous deux référence au même concept. Le problème de référence est lié à la caractérisation d'un concept, laquelle constitue donc un mécanisme simple pour indiquer quels sont exactement les concepts en cause.

D'autres éléments relèvent des règles constitutives d'un dialogue réussi ; ils portent sur plusieurs critères de réussite d'un échange : quantité et qualité de la communication ; type de relations et modalités de l'échange.

► *Les contraintes opérationnelles*

Les études du langage ont mis en évidence le fait que sa compréhension obéit à un certain nombre de **contraintes opérationnelles**.

Les mécanismes d'analyse du langage doivent d'abord opérer d'une manière rapide, afin de suivre le débit du discours. Ensuite, l'analyse linguistique de la phrase doit procéder selon l'ordre des mots prononcés ; cela signifie que, pour une part, elle ne pourra être effectuée avant qu'une partie importante de la phrase n'ait été entendue. Enfin, la dernière contrainte imposée à ces mécanismes met en lumière le fait qu'ils doivent être capables de tolérer les erreurs et le manque d'informations ; cela implique, par exemple, de pouvoir comprendre le langage parlé, même si l'émetteur commet une erreur, ou même si le récepteur relâche son attention.

Il faut souligner que les mécanismes qui assurent la compréhension du langage sont étroitement liés à ceux de la perception. Ainsi, la façon dont une langue donnée se réfère à des expériences perceptives peut avoir une grande influence sur l'encodage et la rétention de l'information sensorielle.

Lindsay et Norman (1977) ont présenté une étude du langage à partir d'une combinaison de mécanismes dont les uns sont dirigés par données (de bas en haut), et les autres par concepts (de haut en bas). Selon ces auteurs, les processus dirigés par données répondent aux signaux qui parviennent au système sensoriel : les yeux et les oreilles.

On assiste à plusieurs phases : tout d'abord, les images (symboles des signes) sont traduites selon leurs caractéristiques sensorielles ; et ce sont des mécanismes particuliers qui les identifient ; quand elles se présentent dans de bonnes proportions, elles sont identifiées comme parties composantes des items particuliers. Enfin, l'ensemble des items présents à un moment donné et leur interrelation permettent d'interpréter la scène visuelle et auditive.

En raison du cheminement particulier de cette analyse, on l'appelle aussi « analyse de bas en haut », ce qui signifie qu'elle s'amorce au plus bas niveau d'informations (les données sensorielles), en progressant vers le plus haut niveau (les structures sémantiques).

Le deuxième type de traitement de l'information est le processus dirigé par concepts : il intervient en partant des attentes et des indices contextuels, à plusieurs niveaux. Au niveau le plus haut de conceptualisation, le caractère général des structures mnémoniques qui sont élaborées va servir de guide pour les niveaux inférieurs de l'analyse. Ainsi le traitement dirigé par concepts va permettre d'organiser les attentes en fonction de la matière concernée, des informations spécifiques à venir et, enfin, du contenu des phrases qui se présentent. Cette forme d'analyse procède à partir des conceptualisations générales sur un sujet, en passant à une

information de plus en plus spécifique, pour parvenir enfin à l'anticipation de mots, d'images et de sons particuliers. Elle est définie comme une analyse de haut en bas, qui part des structures sémantiques en descendant jusqu'aux données sensorielles.

À partir de ces indications sommaires, nous constatons que le langage est utilisé comme un instrument que les individus produisent pour se communiquer leurs idées. Les systèmes linguistiques peuvent être considérés comme des mécanismes destinés à transmettre l'information d'un individu à un autre.

1.2.2 Dimensions sociales du langage

La dimension psychosociologique du langage et de la communication a été étudiée selon deux perspectives distinctes : l'une qui appréhende la communication comme un système d'interactions verbales en considérant notamment l'impact psychosocial des messages dans le cadre d'une communication donnée ; l'autre qui prend davantage en compte les facteurs psychosociaux qui interviennent dans le déroulement de la communication.

► Les approches sur les interactions sociales

Les recherches effectuées dans ce domaine définissent la communication comme un rapport d'interlocuteurs : cela signifie, d'une part, que les êtres humains engagés dans une communication co-construisent du sens à partir d'un code et, d'autre part, qu'ils produisent une situation sociale, elle-même marquée par un ensemble de facteurs sociaux. L'utilisation du langage dans la communication est considérée comme une situation sociale qui comporte plusieurs caractéristiques.

Les travaux de Ghiglione et Trognon (1986) ont notamment présenté une conception théorique qui s'appuie sur l'idée que la communication est un système composé d'un ensemble de sous-systèmes (verbaux, paraverbaux et non verbaux), ayant des structures semblables et des liens systémiques. Ce modèle s'appuie sur plusieurs concepts généraux.

- Tout d'abord, une situation de communication tend à construire du sens ; celui-ci est produit en fonction de l'ensemble des systèmes de signes qu'il met en jeu.
- Ensuite, le sujet est défini comme sujet communiquant, c'est-à-dire comme un être « socialement inscrit et daté ». À cet égard, le sujet communiquant se réfère à un statut de la parole porteuse des traces de l'entourage du sujet, des enjeux de la situation « ici » et « maintenant »,

des savoirs antérieurs et de ceux qui se construisent dans la situation d'interlocution.

- Enfin, la situation est définie comme communicative à partir des concepts d'enjeu et de contrat. La notion de contrat de communication considère que toute situation d'interlocution est un processus de co-construction de la référence, qui crée une « situation potentiellement communicative ».

Dans cette perspective, l'analyse de la communication s'effectue suivant une méthode dénommée « analyse propositionnelle de discours » ; elle met à jour les éléments intervenant dans les situations d'interlocution comme une « analyse systématique des traces dans le discours oral ou écrit » ; ces traces sont de trois types :

- les traces des noyaux structurant les systèmes de représentation des individus à propos d'un objet thématique donné (défini comme référent noyau) et de leur relation ;
- les traces des attitudes des énonciateurs par rapport à ces référents noyaux ;
- enfin, les traces des logiques argumentatives qui articulent les productions discursives.

Ainsi, la théorie de la communication contractuelle rend compte de la relation entre un sujet communiquant et un objet, la langue, à partir d'un rapport d'appropriation qui construit du sens, suivant un décodage du monde offert par la langue. Par ailleurs, celle-ci est envisagée comme outil de communication avec autrui et, de ce point de vue, elle est liée aux structurations sociales dans lesquelles elle s'insère.

Les travaux de Blakar (1979) s'appuient, pour une part, sur les mêmes concepts et montrent, en particulier, que le locuteur utilise un code linguistique en fonction d'objectifs qui lui sont propres et qui consistent globalement à produire de l'influence. Dans ce but, il puise dans un registre qui lui permet d'opérer des choix. Blakar en recense un certain nombre comme, par exemple, le choix de la forme grammaticale, celui de l'emphase et du ton de la voix. Il montre que, dans la fabrication de son message, le locuteur n'est jamais un maillon neutre, mais qu'il produit réellement quelque chose de nouveau. Dans ce sens, la communication se définit comme un montage linguistique actif.

➔ *Les approches psychosociales de la communication*

- Toute communication s'inscrit également dans une structure sociale du langage qui fonctionne indépendamment de celui qui l'utilise. Ce mode de fonctionnement révèle que le langage est un fragment d'une

culture dans une société donnée. On peut considérer, à cet égard, la communication à travers la manière dont s'y expriment, par exemple, les rôles sociaux.

L'idée que nous nous faisons du rôle d'autrui détermine la forme et le contenu de notre communication avec lui. À travers ces éléments, le langage est considéré comme un reflet de la structure des relations sociales. Les recherches qui ont porté sur les phénomènes d'adaptation du langage ont notamment montré que, dans certaines relations particulières, les individus produisent leur discours comme une forme d'adaptation dans un contexte social donné.

Une étude a ainsi été faite sur des éducateurs, dans une institution qui accueillait de jeunes enfants placés en séjour long (Tizard, 1972). Elle a dégagé deux types de langage : un langage informatif, qui comportait l'expression de sentiments et d'explications, et un langage restreint, qui était pauvre et se limitait à l'énoncé de consignes. On a pu constater que le recours à l'une ou l'autre de ces formes de langage, était fonction du rapport que les éducateurs avaient avec certains types d'enfants : lorsque les enfants auxquels ils s'adressaient avaient un langage verbal pauvre, les éducateurs utilisaient eux aussi un langage restreint. Dans cette étude, le phénomène de l'adaptation du langage a montré qu'il s'agissait en fait également de l'expression d'un certain type de relations sociales.

– Les aspects sociaux de la communication affectent le comportement verbal en exerçant, par ailleurs, une influence sur le type de langage adopté par les individus.

Cela a été mis en évidence par une recherche expérimentale (Moscovici, 1967) qui s'appuyait sur l'hypothèse selon laquelle la modification et, en l'occurrence, l'appauprissement du vocabulaire seraient dus à des contraintes normatives dans les communications entre les membres de petits groupes.

La recherche a été conduite autour de la définition de trois situations distinctes, dans lesquelles deux individus étaient à chaque fois conviés à communiquer sur un sujet donné. La première situation comportait une contrainte normative, qui s'exprimait par une consigne de consensus imposée aux sujets au terme de leurs échanges. Dans la deuxième situation, la contrainte, non normative, se traduisait par une consigne portant sur les délais impartis à l'échange. Enfin, dans la troisième situation, il n'y avait aucune contrainte.

Les conversations furent enregistrées et l'analyse a montré que c'est la situation de contrainte normative qui a exercé l'influence la plus grande,

provoquant une réduction de la quantité d'informations échangées, une redondance du vocabulaire et l'utilisation d'un lexique plus pauvre. Cette expérience a permis d'établir une corrélation entre contraintes normatives et structures du langage.

L'ensemble de ces éléments atteste l'importance de la situation sociale quant à l'utilisation du langage. Les facteurs sociaux de la communication jouent un rôle déterminant dans le type de discours adopté par les interlocuteurs en présence. Mais, de ce fait, le langage ainsi produit devient à son tour un aspect de la détermination sociale qui va peser sur le cours même de la communication.

1.3 Le modèle systémique de la communication

C'est à partir des travaux de Bateson (1951) que naît une théorie de la communication qui s'inspire fortement de la démarche systémique : elle se présente comme un modèle qui conçoit les activités de façon relationnelle et considère que tout événement comporte des « aspects communicatifs ». Elle s'est développée notamment autour d'un groupe de chercheurs connu sous le nom d'école de Palo Alto. Nous présenterons le principe général ainsi que quelques éléments de la communication dans cette approche.

1.3.1 Le principe général de la communication

Il se fonde sur les aspects suivants : toute communication doit être considérée comme un tout où les différents éléments qui la composent agissent les uns sur les autres ; il existe par conséquent une multiplicité de facteurs qui font de la communication un système complexe ; enfin toute communication se base sur des codes et des rituels qui régulent les échanges.

1.3.2 Les éléments de la communication

Dans cette optique, l'étude de la communication fait intervenir plusieurs éléments parmi lesquels nous retiendrons la communication comme expression de la relation, la communication symétrique et complémentaire, la communication digitale et analogique et quelques aspects psychopathologiques de la communication.

➔ *La communication comme expression de la relation*

Cette interprétation repose sur l'idée que tout comportement est une communication. L'école de Palo Alto établit une équation entre comportement, relation et communication : la communication s'étend à l'ensemble du comportement, c'est-à-dire notamment aux modes de communication non lexicaux. Le rapport indissociable entre comportement et communication se trouve exprimé dans cet énoncé essentiel : il est impossible de ne pas communiquer.

La communication est par ailleurs un processus social permanent qui englobe des modalités de comportement très variées : la parole, le geste, le regard ; dans cette perspective, il n'existe pas d'opposition entre communication verbale et communication non verbale : la communication est un tout intégré. Dans ce sens, il faut considérer tout ce qui, dans le comportement, prend, à un moment ou à un autre, valeur de communication. Cela signifie que l'on ne peut plus isoler les messages, car ils ne prennent un sens que dans le contexte de l'ensemble des modes de communication.

Dans cette perspective, la valeur de la communication humaine découle de la valeur des messages comportementaux, qui prennent un sens replacés dans leur contexte, ainsi que dans les modalités de l'interaction. La communication est envisagée à travers le fonctionnement des différents modes de comportements dans un contexte donné : c'est donc en termes de complexité et de contextes multiples qu'il faut concevoir l'approche de toute communication.

➔ *Symétrie et complémentarité*

Bateson a envisagé la communication comme une séquence, une suite de réactions provoquées les unes par rapport aux autres. Il distingue ainsi deux systèmes essentiels de communications : la communication symétrique et la communication complémentaire.

La communication symétrique est celle où des partenaires se situent sur le plan de réciprocité d'un même comportement : par exemple, un comportement de violence chez l'un entraînera le même comportement chez l'autre.

La communication complémentaire est celle où les positions des partenaires sont différenciées mais elles peuvent s'exprimer par des relations de complémentarité : par exemple, le rapport parent/enfant s'exprimera sur le mode de l'autorité et de la soumission.

Bateson a expliqué ces formes de communication par la notion de schismogénèse définie comme un « processus de différenciation dans les normes de comportements individuels, résultant d'interactions cumulatives entre les individus ». Toute communication s'exprime ainsi sur l'un de ces modes : elle est symétrique, lorsqu'elle instaure ou établit l'égalité ou la réciprocité ; elle est complémentaire, lorsqu'elle exprime la différence.

En outre, elle véhicule toujours deux types d'informations : l'une, portant sur des faits, et l'autre, sur la relation qui s'établit entre les individus au cours de la communication. Tout message est à la fois un contenu et une relation. L'aspect relationnel peut être considéré comme un second message, englobant le premier et caractérisant la manière dont celui-ci est appréhendé. On parlera alors de « communication sur la communication » ou de « métacommunication », qui peut porter soit sur le contenu, soit sur la relation, et prendre des niveaux d'expression variés. Assurant une fonction d'adaptation au message soit pour le comprendre, soit pour le préciser, elle joue également le rôle d'une régulation affective, dans la mesure où elle peut se situer au niveau de l'expression des émotions et des sentiments qui peuvent constituer une façon de communiquer sur une communication en cours : « C'est si peu dire que je t'aime ».

► *Communication digitale et analogique*

L'école de Palo Alto a établi que, dans la communication, les individus avaient recours, selon les cas, à deux types de codes ou de signaux.

Elle a ainsi fait une distinction entre communication digitale et communication analogique.

La communication digitale est celle où l'on utilise une information objective, logique, qui peut être codifiée (et entrer dans une machine) par un certain nombre d'opérations basées sur le système de calcul binaire. Ainsi, la communication est digitale, lorsqu'elle est fondée sur un signe dont le rapport avec la signification donnée est purement conventionnel.

La communication analogique est celle dans laquelle on établit un rapport entre un signe et sa signification, à partir d'une ressemblance physique ou symbolique. Ainsi, les comportements non verbaux peuvent être considérés comme les modes de la communication analogique, car « l'ampleur du geste, la profondeur de la voix, la longueur de la pause ou la tension du muscle, correspondent directement ou inversement aux grandeurs de relations qui font l'objet du discours » (Bateson, 1966).

La communication analogique serait ainsi le mode de communication sur les relations. Elle comporte une large part d'imprécision et laisse la place à l'interprétation personnelle. Au contraire, la communication digitale serait le mode de communication sur les choses ou sur le contenu, car elle est plus précise.

Toute communication impliquerait ces modes complémentaires d'utilisation des messages, dans la mesure où les informations à transmettre ne peuvent pas l'être toujours par le recours aux mêmes codes : ainsi, les références aux relations interpersonnelles sont difficilement digitalisables, tandis que les messages relatifs aux faits ou à des choses, ne peuvent pas toujours faire appel à la communication analogique.

► *Les aspects pathologiques de la communication*

Les aspects pathologiques de la communication recouvrent le fait que la communication n'assure plus son rôle de construction de relations positives entre les individus, mais qu'elle crée entre eux des barrières, qui se manifestent par la perturbation des niveaux de communication. Une des expressions de cette pathologie est la « communication paradoxale » : il s'agit d'une situation où un même message comporte deux contenus incompatibles, c'est-à-dire un paradoxe. Il existe deux catégories de paradoxes : l'injonction paradoxale et la prévision paradoxale.

L'injonction paradoxale se présente sous forme d'un impératif et comporte une contradiction interne, de sorte qu'elle ne permet aucune réponse adaptée et satisfaisante. Une illustration de ce type de message se trouve, par exemple, dans les injonctions du genre : « Ayez le sourire ». Elles mettent l'individu dans une position souvent impossible. Cependant, une telle situation peut susciter, à l'occasion, des réactions novatrices, et elle peut avoir un aspect positif, dans la mesure où elle conduit à faire face à une situation inhabituelle.

La prévision paradoxale se présente sous forme d'une décision qui ne peut être concrétisée : il s'agit d'un « message indécidable ». Cela signifie que l'on communique à un partenaire une information qui concerne une décision qu'il devrait prendre, mais qu'il ne peut envisager ; cette situation provoque des perturbations plus ou moins marquées dans le cours ultérieur de la communication.

Dans ce modèle, les phénomènes de la communication ont été abordés à travers les processus interactifs de tout comportement. Cela a permis de dégager une « logique de la communication » (Watzlawick, 1972) qui établit l'existence de différents niveaux auxquels se réfèrent les agents de la communication. En outre, elle a montré que les perturbations

psychiques de la personnalité peuvent être interprétées comme des perturbations de la communication, existant entre un individu et son environnement. La notion de pathologie de la communication désigne des mécanismes dont l'intérêt est d'aider à mieux comprendre certains troubles mentaux liés à la perturbation de diverses formes d'interactions.

2. Les processus de la communication

2.1 Réseaux et structures de communication dans les groupes

Les études sur les processus de communication sont essentiellement des travaux relatifs à la communication dans les groupes, car ils constituent l'un des domaines privilégiés dans l'exploration de ces processus. Nous présenterons les expériences les plus classiques, car elles ont l'avantage de fournir le schéma canonique sur lequel bon nombre de recherches ultérieures se sont appuyées.

Flament (1965) a introduit, dans l'analyse des processus de communication, une distinction entre structures et réseaux.

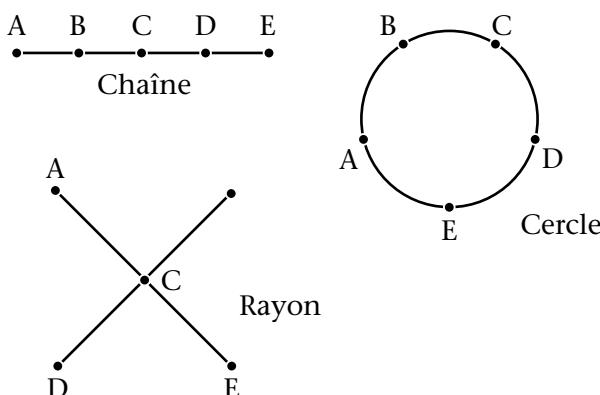
Le réseau de communication définit l'ensemble des canaux existants dans un groupe organisé, par lesquels les messages sont transmis. Il s'agit de conditions matérielles, qui imposent un type de communication en fonction d'un certain nombre de contraintes liées, en particulier, aux différents relais à franchir. Le réseau est donc une structure *a priori* des communications dans un groupe.

La structure de communication est « l'organisation des échanges réels entre les membres du groupe, en vue d'effectuer une tâche donnée » (Flament, 1965). Ainsi, par exemple, une organisation déterminée de tâches impose une structure de communication définie. Pourtant, la notion de structure de communication existe toujours dans un groupe, indépendamment d'une tâche précise, dans la mesure où les échanges s'organisent et s'orientent dans une direction donnée. Par conséquent, cette structuration tend à se cristalliser et à se stabiliser à un moment donné, de sorte qu'elle s'impose progressivement comme un réseau.

Nous présenterons successivement quelques études expérimentales et nous définirons les concepts qui ont été utilisés pour les interpréter.

2.1.1 Les études expérimentales : caractéristiques des réseaux

- C'est tout d'abord Bavelas (1950) qui s'est attaché à définir quelques-unes des propriétés géométriques de divers réseaux. Dans son étude, les structures analysées sont au nombre de trois : les réseaux de communication en chaîne, en cercle, en rayon.



Les structures analysées consistent en cellules reliées les unes aux autres. Bavelas fait l'hypothèse que la structure du réseau de communication affecte la performance d'un groupe composé de cinq personnes. Pour mesurer la communication, il propose le concept de distance, qui est défini comme le nombre de chaînons de communication nécessaires pour qu'un message parvienne, par le chemin le plus court, d'une position à une autre. Il a ainsi déterminé tout d'abord la distance de chacun à tous les autres ; ensuite, il a dégagé, pour chaque réseau, une distance totale qui est égale à la somme des distances de tous les postes d'un réseau donné. Ainsi, pour le réseau en chaîne, elle est de 40, pour le réseau en cercle, elle est de 30 et pour le réseau en rayon, elle est de 32. C'est donc dans la configuration en chaîne que le message doit parcourir la plus grande distance.

À partir de cette expérience, Bavelas a défini le concept de centralité, pour décrire des différences à l'intérieur et entre les structures de communication. La position la plus centrale dans un réseau est la position la plus proche de toutes les autres ; ainsi le fait, pour des individus, d'occuper une position centrale, leur donne un avantage dans les communications avec autrui, de sorte qu'ils ont un rôle de leader, quand le groupe doit résoudre un problème.

- Leavitt (1951) a repris le dispositif expérimental de Bavelas, mais en définissant quatre types de réseaux : en chaîne, en étoile, en « Y », en cercle.

Dans cette expérience, les individus étaient regroupés par cinq autour d'une table, et les groupes séparés les uns des autres par une cloison, ce qui imposait une communication par écrit. À chaque sujet, on donnait une carte sur laquelle était représentée une série de cinq symboles sur six possibles. Chaque carte différait des autres, dans le sens où le symbole manquant n'était pas le même. De cette façon, dans n'importe quelle série de cinq cartes, il n'y avait qu'un symbole commun. L'objectif de l'expérience était, pour chaque membre du groupe, de trouver ce symbole commun à tous les participants du groupe.

Pour cela, chacun avait le droit de communiquer, au moyen de messages écrits, avec les autres membres du groupe, auxquels il était relié suivant des réseaux définis.

Les résultats de l'expérience, qui ont tenu compte du temps nécessaire, du nombre de messages émis, ainsi que du nombre d'erreurs dans chaque groupe, permettent d'observer les différences liées au type de réseau de communication. On constate, par exemple, que les positions les plus centrales envoient le plus grand nombre de messages, tandis que les moins centrales envoient le plus petit nombre. Ainsi, les positions de centralité exercent le maximum d'influence sur le fonctionnement du groupe, et ce sont également celles où le degré de satisfaction, à l'intérieur du réseau, est le plus élevé.

En ce qui concerne les réseaux, on peut voir que l'étoile est celui où les communications sont le plus efficaces. À l'inverse, le réseau en cercle est celui qui exige le nombre le plus élevé de messages et celui, également, où les erreurs sont les plus nombreuses.

La position, dans le réseau, qui a le plus clairement fait apparaître des différences de comportements et d'efficacité, est la centralité : plus un individu occupe une position centrale, plus il reçoit d'informations et plus il en donne. Ainsi, les places que les individus occupent dans un réseau de communications affectent la façon dont ils vont communiquer.

Outre la corrélation entre efficacité et situation dans le réseau, Leavitt a évalué le degré de satisfaction des individus selon la forme du réseau dans lequel ils se trouvent. On peut observer que c'est le réseau circulaire qui permet la plus grande satisfaction même s'il est moins efficace. En revanche, c'est dans le réseau en étoile, où l'on a recensé l'efficacité la plus grande, que l'on observe le désintérêt le plus rapide et le degré de satisfaction le moins élevé, car les membres n'ont que peu d'occasions de participer au fonctionnement du groupe.

- Flament (1965) a repris le dispositif des réseaux en le rapportant à la nature des tâches accomplies par le groupe. Il définit une théorie des réseaux de communications en considérant le coût minimal de résolution de chaque problème, en termes de communications, et en établissant un rapport entre le coût effectif nécessaire et le coût minimal.

Dans cette expérience, les sujets sont disposés en réseau centralisé ou non centralisé. Ils effectuent leurs tâches, suivant deux modèles de résolutions : l'un, homogène, où l'on demande à chacun de réunir, pour lui-même, toutes les informations existantes dans le groupe et d'en déduire la solution ; l'autre, centralisé, où l'on informe les membres du groupe que c'est l'un d'eux qui doit centraliser toutes les données du problème, trouver la solution et en faire part aux autres.

Les résultats indiquent que les différences de performances dépendent bien du potentiel d'un réseau. En structure centralisée, il existe un nombre relativement important de communications-organisations ; en structure homogène, ce sont les demandes d'informations qui sont les plus importantes, car les relais ont des difficultés de fonctionnement. On constate donc une efficience plus grande lorsqu'il y a correspondance entre structure de la tâche et type de réseau. Cependant, si l'expérience se prolonge suffisamment, on observe que, dans tous les réseaux, l'efficience devient semblable, quelles que soient les situations.

Cette expérience permet de retenir que la performance tend vers un maximum théorique quand il existe entre les membres du groupe une structure de relations isomorphe au système de relations exigées par la tâche.

2.1.2 Mesure des propriétés des réseaux : centralité et périphérie

L'ensemble de ces études a permis de dégager un certain nombre d'indices pour caractériser certaines propriétés des réseaux de communication.

- **L'indice de centralité**, mis tout d'abord en évidence par Bavelas (1950), définit la position la plus proche de toutes les autres dans un réseau donné. On peut ainsi dégager un indice de centralité par poste qui permet de mesurer ultérieurement l'indice de centralité du réseau.

L'indice du poste se définit par le rapport entre la somme de toutes les distances du réseau et la somme des distances du poste considéré. Cet indice situe le degré de centralité d'un poste donné, à l'intérieur du réseau, et cela, dans les termes suivants : plus l'indice de centralité du poste est élevé, plus l'individu aura de facilités à communiquer avec les

autres et plus il aura tendance à percevoir l'importance de son rôle dans le fonctionnement du groupe.

L'indice de centralité du réseau est défini par la somme des indices de tous les postes qui le composent. Ainsi, plus cet indice est important, plus l'efficacité du groupe est élevée. La valeur de cet indice a été indiquée par Bavelas et Leavitt, qui considèrent que les distances sociales s'affirment d'autant plus que l'indice de centralité du réseau est élevé ; ainsi, une position centrale dans un réseau oblige un individu à assurer un rôle de leader à l'inverse, une position périphérique empêche d'avoir ce rôle. L'indice de centralité d'un réseau doit également être mis en relation avec le degré de satisfaction pour les membres du groupe, et l'on peut considérer que la satisfaction moyenne est inversement proportionnelle à l'indice.

- **L'indice de connexité d'un réseau** est égal au plus petit nombre de canaux dont le retrait entraîne la déconnexion du réseau. Dans le réseau en étoile, par exemple, l'indice de connexité est égal à 1, puisqu'il suffit de supprimer un canal pour enrayer la communication. Cet indice permet de représenter la valeur d'un réseau en fonction des possibilités de communication qu'il offre. L'indice de connexité reprend une mesure introduite par Bavelas, qui est la « somme des voisins », c'est-à-dire la somme, pour le réseau entier, des positions qui se trouvent à un chaînon de distance les unes des autres. Cet indice exprime ainsi la stabilité d'un réseau, qui sera d'autant plus grande que l'individu possède des possibilités de communication avec l'ensemble du groupe.

- **L'indice de périphéralité relative d'un poste** est le dernier concept permettant de mesurer les propriétés d'un poste à l'intérieur d'un réseau. Cet indice, proposé par Leavitt (1951), est établi par la différence entre l'indice de centralité d'un poste et l'indice de centralité du poste le plus central dans le réseau. Il mesure le degré d'inégalité des participants dans l'accès à l'information à l'intérieur d'un réseau : plus cette différence est grande, plus le poste sera subordonné au poste central. Cet indice est inversement proportionnel à l'égalité des participants dans l'accès aux informations, et il détermine directement le degré de satisfaction d'un poste à l'intérieur d'un réseau : plus l'indice de périphéralité est élevé, plus le moral du groupe est bas et plus l'insatisfaction est grande.

Les études des réseaux de communications ont permis de dégager l'importance de l'influence de la structure du réseau non seulement sur l'efficacité du groupe, mais également sur le degré de satisfaction ou d'insatisfaction. En outre, la position d'un individu dans le réseau, sa

place relative, déterminent non seulement ses possibilités d'échanges, mais aussi son degré de participation et, donc, son niveau de satisfaction.

Les conclusions établies par ces études expérimentales restent valables pour les réseaux de communication à l'intérieur des systèmes sociaux : ainsi, les individus périphériques ont le moins d'informations, ce qui détermine un faible degré de participation et engendre un degré élevé d'insatisfaction.

2.2 La communication non verbale

La communication non verbale peut être définie comme *un ensemble de processus par lesquels divers éléments, qui ne relèvent pas de l'expression verbale, tels des expressions du corps, l'organisation d'un lieu, les distances établies entre les personnes au cours d'une interaction, véhiculent ou sont considérés véhiculer certains types d'informations.*

Dans les processus de communication, une attention particulière a été portée à l'expression corporelle et motrice qui l'accompagne. Les recherches qui se sont développées à ce sujet s'appuient sur l'idée que les gestes, l'expression du corps, les mouvements variés véhiculent des informations et ont une fonction de communication.

Les aspects qui ont été les plus étudiés portent sur le corps comme lieu d'un langage : on a notamment considéré les postures, les mouvements, les expressions du visage ou le regard comme autant d'indices qui livrent des informations. Un premier type de démarche tend à montrer la valeur de certains indices non verbaux comme facteurs de communication. Ces études portent sur la valeur des expressions faciales et des mouvements du corps dans la communication.

Ekman (1978) a réalisé une expérience dans laquelle on a présenté, à des milliers de sujets à travers le monde, des photographies exprimant des émotions variées : le bonheur, la tristesse, la colère, la peur, la surprise, le dégoût.

Les résultats ont fait apparaître, chez des individus appartenant à des cultures différentes, un accord très élevé en ce qui concerne les expressions faciales particulières représentées sur les photographies. Ekman en a dégagé l'idée de l'universalité de ces expressions faciales, en marquant toutefois l'importance des variations introduites par des facteurs sociaux, individuels ou culturels.

L'étude de ces variations semble jouer un rôle dans l'intensité de la communication, en fonction, notamment, de plusieurs éléments : les

règles qui régissent, par exemple, la façon dont on exprime une émotion, diffèrent d'une culture à une autre. Ainsi, une étude réalisée par Ekman et Friesen (1969) suggère que des sujets japonais laissent voir peu d'indices de leurs sentiments, lorsqu'ils sont dans des situations publiques.

Les individus peuvent également utiliser des indices faciaux pour essayer de tromper les autres. Certaines recherches ont tenté d'identifier des indices permettant de révéler l'état émotionnel intérieur de personnes en train de mentir. Ainsi, on a constaté, par exemple, qu'elles effectuaient des gestes plus nombreux d'automanipulation (se toucher la figure avec la main), ou qu'à l'inverse, elles se figeaient davantage. On a vu, également, que leur voix pouvait devenir plus aiguë, leur regard fuyant. Mais de tels indices ne sont pas toujours fiables (Ekman et Friesen, 1974).

Ces éléments permettent d'établir que, dans certaines conditions, les individus de diverses cultures peuvent comprendre les expressions du visage comme un vecteur important de l'expression émotionnelle.

D'autres approches montrent que les postures et les gestes jouent également un rôle dans les communications. Si les psychiatres et les psychothérapeutes ont été à l'origine des premières recherches sur les indices corporels, les psychologues sociaux ont eu recours à des études expérimentales contrôlées pour identifier des ensembles de comportements incluant la posture et les mouvements du corps comme des indices fiables dans la communication.

Certaines recherches (Mehrabian, 1972), comme nous l'avons vu, ont exploré les indices de dominance, dans des situations où des sujets jouaient le rôle d'une personne communiquant avec quelqu'un possédant un statut supérieur ou inférieur. On a pu observer qu'ils avaient tendance à adopter des postures plus décontractées, lorsque l'échange avait lieu avec quelqu'un de statut inférieur au leur. Mais les indices de postures interviennent avec un ensemble d'autres indicateurs corporels, comme le toucher ou la fixité du regard.

Ces résultats expérimentaux tendent à prouver que les mouvements du corps, la posture et les gestes peuvent servir d'indices dans les communications. Mais leur valeur communicative résulte de leur interaction avec un ensemble d'autres éléments corporels qui leur donnent une signification particulière dans une communication donnée.

Les travaux de Birdwhistell (1970) ont apporté un éclairage particulier sur les processus de la communication non verbale. Pour lui, il existe une opposition entre la communication qui a un aspect rationnel, dénotatif, qui sert à dire à autrui ce qu'on pense, et l'expression illogique, embrouillée, qui sert à traduire ce qu'on ressent. Autrement dit,

la communication est verbale, l'expression est non verbale ; c'est le « langage du corps ». Ainsi, la connaissance est logée dans les mots, et les sentiments passent par les gestes, les yeux, les cris.

L'approche de Birdwhistell repose sur la kinésique qu'il définit comme « l'étude des aspects communicatifs des mouvements corporels appris et structurés ». Cette vision est fondée sur l'hypothèse d'une sélection culturelle de quelques positions corporelles, parmi les milliers que peut produire le corps en mouvement. Gestualité et langage s'intègrent ainsi dans un système constitué d'une multiplicité de modes de communication. Pour Birdwhistell, la signification d'un geste n'existe pas, le geste s'intègre dans un système interactionnel à multiples canaux qui se confirment ou s'infirment mutuellement.

Cette conception de la communication consiste à décrire l'ensemble des modes de communication non verbaux à partir d'une extrapolation du rôle de la culture dans le langage, à l'ensemble du comportement social. La culture retient ainsi quelques dizaines de mouvements parmi les milliers que le corps peut produire ; ces mouvements élémentaires constitueront un système de communication.

À partir de la notion de kinésique, Birdwhistell conçoit la communication comme un « processus multicanaux permanent », qui utilise toutes les modalités sensorielles : vision, audition, olfaction, toucher. L'étude de la communication ne peut se faire en isolant un seul « infrasystème », comme le langage, que si le chercheur est bien conscient des limites qu'il fixe à son étude. Mais s'il refuse au langage l'exclusivité de la communication, c'est par une méthode inspirée de la linguistique descriptive qu'il tente de montrer en quoi la gestualité relève, à son tour, d'un ensemble de règles de construction aussi élaborées que le langage.

2.3 Les rumeurs

Les rumeurs constituent un mode de communication particulière qui existe dans la vie quotidienne et dans les organisations sociales. Si, depuis longtemps, une sorte de théorie des rumeurs s'est constituée, à partir du sens commun, les études expérimentales et certaines recherches sur le terrain ont permis de préciser leurs aspects psychosociaux en montrant notamment les processus d'altération des messages et l'allure de leur diffusion. La rumeur a été définie de plusieurs manières. Allport (1965), l'un des premiers, l'a définie comme une « affirmation générale que l'on présente comme vraie, sans qu'il y ait de données concrètes permettant de vérifier son exactitude ». Plus récemment, Kapferer (1987) a proposé

une conception un peu différente en la définissant comme « l'émergence et la circulation dans le corps social d'informations, soit non encore confirmées publiquement par les sources officielles, soit démenties par celles-ci ».

L'étude des rumeurs sera d'abord présentée à partir de certaines recherches ; nous développerons ensuite les processus essentiels qui interviennent dans la transformation des messages, à l'intérieur de ce mode de communication.

2.3.1 Les études expérimentales

Les expériences d'Allport et de Postman (1965) constituent une des références classiques pour la compréhension de l'altération des messages dans une communication. Elles partent de l'hypothèse que les rumeurs sont mises en circulation parce qu'elles ont la double fonction d'expliquer et de soulager des tensions émotionnelles ; le fait de dire, par exemple, du mal d'une personne, a pour effet d'atténuer provisoirement la haine qu'on lui porte. Apport et Postman ont cherché à définir les processus de transmission en expliquant les exagérations caractéristiques des rumeurs.

Leur méthode expérimentale consiste à projeter sur un écran une image comportant beaucoup de détails, dont certains pouvaient être ambigus, contradictoires ou erronés. Les sujets, au nombre de six ou sept, sont isolés au début de l'expérience, sauf les deux premiers. L'un de ceux-ci décrit l'image à l'autre, qui ne la voit pas. On fait ensuite entrer le troisième sujet à qui le deuxième décrit l'image qu'il a vue. Chacun des six ou sept sujets écoute le récit de celui qui précède et le transmet à celui qui le suit. De transmission en transmission, les chercheurs peuvent donc suivre les altérations du message au cours de la communication.

Les travaux de Dodd (1953) ont présenté le phénomène de la rumeur à travers une expérience intitulée « transmission d'un message à C-ville ». L'objet de cette étude portait sur la forme de la courbe de la diffusion d'une rumeur, en fonction de l'espace et du temps dans une localité appelée C-ville, de un millier d'habitants.

Une ménagère sur cinq reçoit, un jour de juillet, un visiteur qui lui apprend un slogan de six mots, lancé par une soi-disant nouvelle marque de café. Il ajoute que toutes les personnes qui pourront répéter ce slogan à d'autres, recevront gratuitement une livre de café. Le lendemain, un avion répand trente mille tracts annonçant qu'une

ménagère sur cinq connaît un slogan qui vaudra, le lendemain, une livre de café gratuit à toute personne capable de le répéter.

Ce fut effectivement ce qui se passa, et les enquêteurs relevèrent en même temps la personne se trouvant à l'origine de la transmission, le lieu et le moment où elle s'était produite, ainsi que la distance séparant les domiciles des deux ménagères en interaction.

Cette expérience a permis de dégager le concept de l'allure de la diffusion dans la propagation des rumeurs. La diffusion D étant définie comme la proportion des individus atteints par le message, on observe qu'elle est proportionnelle au logarithme du nombre P de la population où la rumeur a été diffusée : $D = a \log P$.

En exprimant la diffusion par le nombre I des interactions produites au cours de la transmission, Dodd a trouvé que la diffusion est une fonction harmonique de la distance L entre la source des rumeurs et le lieu de la réception. Il a par ailleurs dégagé la notion de potentiel de la diffusion, qui se définit comme le nombre de personnes à qui un individu, ayant reçu le message, le transmet dans l'unité de temps : en d'autres termes, c'est le nombre T de transmissions par réception R, par unités de temps.

Cette notion exprime donc le taux de croissance de la diffusion, c'est-à-dire l'accroissement de la proportion des informés par un accroissement du temps égal à l'unité.

2.3.2 Les recherches sur le terrain

Le phénomène de la rumeur a été analysé dans le cadre de recherches empiriques dont une des plus classiques est connue sous le nom de rumeur d'Orléans (Morin, 1969).

► La rumeur d'Orléans

Au mois de mai, naît et se répand dans cette ville, le bruit qu'un, puis deux, puis six magasins d'habillement du centre ville organisaient la traite des blanches. On dit que des jeunes filles étaient droguées par piqûres dans les salons d'essayage, puis déposées dans les caves d'où elles étaient évacuées la nuit vers des lieux de prostitution exotiques. Les magasins incriminés sont tenus par des commerçants juifs. Pendant que circulaient ces bruits, on a pu vérifier qu'il n'y avait aucune disparition dans la ville et que la presse locale n'en a jamais parlé. Il s'agissait d'une rumeur. Comment a-t-elle pu naître et se développer ?

Morin explique d'abord la source de la rumeur et sa première incubation dans les classes de jeunes filles de collèges religieux doublement propices à la transmission et à la prolifération de ce type d'informations, d'une part, parce que ces milieux clos constituent de véritables caisses de résonance, propices à la production de fantasmes sexuels et, d'autre part, parce que cette population adolescente est entourée de forte protection et vit dans l'inexpérience du monde social.

La description du phénomène a permis d'observer que la rumeur se propageait à partir des « salons d'essayage » ; une telle constatation explique son origine, son déroulement et ses conséquences. Tout d'abord, le salon d'essayage comporte des fonctions fantasmatiques et une structure mythologique par rapport à la toilette féminine. C'est là que se rassemblent et se déploient les puissances érotiques diffuses et latentes du vêtement féminin : la robe, la jupe, les dessus et les dessous. Or, c'est dans ce type de lieu que se fixe la rumeur de la traite des blanches. Il s'agit, d'autre part, d'un lieu un peu tabou. Il est mal clos, fermé le plus souvent par un rideau, et c'est dans ce contexte que s'effectue le déshabillage, qui se charge d'un sens érotique mi-latent, mi-manifeste, de narcissisme et d'exhibitionisme, où la jeune fille se transforme en source de séduction et où la nudité du corps fait naître la tentation érotique et le fantasme.

L'analyse de ce phénomène permet de rendre compte de certains processus en œuvre dans la propagation des rumeurs. Si le salon d'essayage a été au centre de la structure des rumeurs, c'est parce qu'il s'agit d'un lieu fondamentalement ambivalent : lieu fonctionnel pour l'essayage d'une robe, mais aussi lieu érotique qui crée un univers fantasmatique, où l'acte de s'habiller s'accompagne de celui de se rendre désirable.

Selon Morin, le salon d'essayage devient le centre d'un mythe, dont la fonction est de mettre en liaison deux éléments de la vie qui fonctionnent habituellement sur un mode séparé : d'une part, la vie quotidienne de la jeune fille honnête et, d'autre part, les désirs érotiques latents qui peuvent se manifester au moment du déshabillage. Cette structure mythique, facilitée par le fait de se dévêtrir, permet de mettre en communication ce qui est disjoint par le surmoi social et individuel : l'innocence et le péché. De ce fait, la rumeur « traite des blanches » trouve un support à un phénomène social que la société appréhende sur un mode séparé et canalise par nombre d'interdits.

Dans le cas étudié par Morin, la rumeur sert de catalyseur à l'expression d'un imaginaire qui porte sur un problème d'antisémitisme latent ; on fait porter aux Juifs, sans les nommer directement, la responsabilité de l'enlèvement des jeunes filles.

Ainsi, la rumeur est assimilée à une circulation de messages imaginaires, organisés selon une logique psycho-affective associant, sur le mode fantasmatique, des lieux réels et un trafic réel, mais l'un et l'autre étant arrachés de leur propre ancrage sociologique, ce qui leur confère une valeur proprement mythologique.

► **La rumeur de Villejuif**

Des travaux plus récents ont étudié les rumeurs en partant de leurs caractéristiques dans le monde contemporain (Gritti, 1978 ; Kapferer, 1987). Kapferer met notamment l'accent sur le fait que l'étude des rumeurs a été trop marquée, jusqu'ici, par une conception négative : les bruits qui courrent seraient nécessairement faux, fantaisistes ou irrationnels. Or, pour lui, la rumeur n'est pas toujours fausse : elle est non officielle et c'est ce qui lui donne une valeur. Il a ainsi étudié une forme de rumeur désignée sous le nom de rumeur de Villejuif.

Elle fait son apparition en 1976 sous la forme d'un tract intitulé « Informations diffusées par l'hôpital de Villejuif », qui présente une liste de produits alimentaires courants et qui avertit le public de leur caractère toxique, voire cancérogène. Malgré un démenti des professeurs Mathé, Monier et Tubiana concernant la véracité des informations, le tract est largement diffusé et comme l'a montré Kapferer, la plupart des lecteurs, qu'ils soient médecins ou enseignants, n'ont pas pris la peine de vérifier l'exactitude des informations et le croient sur parole.

À partir de ce cas, Kapferer explique tout d'abord la genèse de cette rumeur comme un effet pervers de l'action des associations de consommateurs ; à cette époque, elles obtiennent que l'on rende obligatoire sur les étiquettes des produits alimentaires, la mention des additifs qu'ils comportent. Mais le sens de ces mentions était tout à fait incompréhensible pour les consommateurs. La revue *Science et Vie* (décembre 1975) publia alors un article intitulé « Petit guide des additifs alimentaires », qui présentait une classification de l'ensemble des additifs en trois catégories : inoffensif, suspect, dangereux.

Kapferer montre que le premier tract de la rumeur de Villejuif fait explicitement référence à l'article de *Science et Vie*, qu'il considère donc comme le matériau de base de cette rumeur.

Ensuite, sa propagation révèle deux autres éléments essentiels : d'une part, la rumeur est diffusée de manière directe par des bénévoles qui le font en toute bonne foi, sans prendre la précaution de vérifier sa source et son contenu ; d'autre part, la rumeur gagne en crédibilité si elle est publiée par les médias ; en effet, selon Kapferer, une partie de la

crédibilité de la rumeur réside dans sa publication par les médias, qui apparaît ainsi comme une caution de la véracité de l'information.

Enfin, la rumeur de Villejuif se fonde sur la peur du cancer provoqué par la présence des additifs alimentaires et sur le fait que les produits cités sont souvent consommés par des enfants.

Kapferer dégage une explication qui rejoint le modèle d'Allport et de Postman (1965) que nous allons présenter, à savoir que dans la transmission des rumeurs, c'est l'adhésion qui est l'élément moteur ; elle va donner à la rumeur son caractère de crédibilité en faisant subir à l'information un certain nombre d'altérations.

2.3.3 Le modèle explicatif

Les travaux d'Allport et Postman (1965) ont dégagé un modèle explicatif qui montre qu'une rumeur dépend de la présence combinée de deux éléments : l'importance d'une information et l'ambiguïté qu'elle véhicule. Ils ont identifié trois processus essentiels en fonction desquels se développe une rumeur.

► *Un processus d'appauprissement ou de niveling*

À mesure qu'une rumeur circule, elle tend à devenir plus courte, plus concise, plus facile à comprendre et à raconter. Sur onze expériences effectuées en laboratoire, on constate qu'environ 70 % des détails sont éliminés au cours des cinq ou six transmissions. Mais il apparaît que cet appauvrissement progressif se stabilise dans la partie finale de la propagation : plus un récit est court et concis, et plus il a des chances d'être reproduit fidèlement.

On peut donc conclure que chaque fois qu'un message verbal circule sous forme de rumeur, les distorsions qu'il subit tendent toujours à le rendre plus bref et plus concis. Pourtant, ce niveling n'est pas un phénomène qui se produit par hasard : ce sont les individus eux-mêmes qui sélectionnent les détails qui confirment leurs attentes et les aident à structurer leur récit.

► *Un processus d'accentuation*

Elle se définit comme la rétention et la reproduction sélective d'un nombre limité de détails provenant d'un contexte plus large. Autrement dit, l'accentuation est un processus de renforcement de certains détails, qui prennent une place centrale dans la signification des rumeurs, et cela en fonction de plusieurs facteurs. Tout d'abord, l'accentuation peut

s'effectuer par la rétention de mots bizarres ou qui frappent l'imagination ; elle intervient par ailleurs lorsque le récit comporte la notion de mouvement ; elle est également déterminée par la dimension relative des objets.

Un autre facteur, appelé « effet d'antériorité », peut jouer un rôle de focalisation sur un détail, au début d'une série de récits, et il sera par conséquent retenu dans ceux qui suivent. L'accentuation est ainsi un processus important de la déformation de la rumeur.

➔ *Un processus d'assimilation*

Il s'agit de la réorganisation des informations autour de certains motifs centraux qui vont prendre une forme présentable et acceptable. Ce processus résulte de la force d'attraction exercée sur une rumeur par les habitudes, les intérêts et les sentiments de ceux à qui elle s'adresse.

Plusieurs formes d'assimilation ont été dégagées par Allport et Postman.

L'assimilation au thème central consiste à réduire ou accentuer des détails, de manière à les faire correspondre à l'idée dominante du récit auquel ils s'intègrent, afin d'accroître sa cohérence, sa vraisemblance et sa logique.

L'assimilation par condensation consiste à faire fusionner deux détails, plutôt que de les retenir séparément.

L'assimilation par anticipation concerne certains détails qui prennent une forme correspondant à la forme de pensée de celui qui les transmet ; il retient les choses telles qu'elles se présentent habituellement pour lui.

L'assimilation à des stéréotypes verbaux consiste à arranger le message, afin de le placer dans la catégorie conventionnelle dans laquelle il doit s'insérer. Ainsi, dans l'étude expérimentale d'Allport, on a pu observer que dans plus de la moitié des expériences, un rasoir passe, dans le récit, de la main d'un Blanc à celle d'un Noir, car on s'attend à ce que les Noirs soient armés d'un rasoir et non les Blancs. Il existe ainsi un stéréotype culturel inconscient du Noir, violent, prêt à se servir d'un rasoir.

Même en laboratoire, l'assimilation se fait dans le sens des prédispositions émotionnelles profondes. Les rumeurs tendent donc à confirmer et à s'ajuster aux intérêts individuels, à l'appartenance raciale ou sociale, ou encore aux préjugés personnels de celui qui les transmet. Les processus de transformation des rumeurs ainsi dégagés agissent simultanément et reflètent l'appropriation subjective, qui rend compte, pour une part, des déformations caractérisant les rumeurs.

Ce triple processus de transformation, défini par Allport comme un « processus de consolidation », a l'intérêt de montrer que tous les individus, au cours de la propagation des rumeurs, se heurtent à la difficulté de saisir et de retenir dans leur objectivité les éléments du monde extérieur. Afin de pouvoir les utiliser, ils doivent les restructurer et les ajuster à leur propre mode de compréhension et à leurs propres intérêts.

Si les travaux d'Allport et Postman se sont surtout centrés sur l'altération des messages, les études récentes ont cherché à comprendre pourquoi nous transmettons les rumeurs (Kapferer, 1987). Elles ont établi que la rumeur s'appuie sur trois conditions essentielles : il faut que l'information apparaisse crédible, vraisemblable et souhaitable. Elle repose en outre sur un besoin profond des individus d'adhérer à un ensemble de croyances à travers lesquelles ils attribuent à certaines catégories des traits particuliers. Cela tend à prouver que le processus de transmission d'une rumeur est un mécanisme de projection. Il peut être interprété comme un besoin d'introduire une cohérence rationnelle et affective dans un matériel ambigu, et il se manifeste comme une recherche de signification devant une réalité peu claire et peu sûre.

Enfin, les processus de propagation des rumeurs remplissent une double fonction psychosociale : la rumeur constitue une justification à l'anxiété latente, à la peur du changement, au traitement social de la différence ; en d'autres termes, cette fonction de la rumeur est de nature explicative en fournissant un type de compréhension par rapport à une situation ; la deuxième fonction de la rumeur est de soulager cette anxiété en permettant d'effectuer un transfert d'agressivité à l'encontre de catégories particulières d'individus qui deviennent de ce fait les boucs émissaires de la rumeur : accuser les Juifs, les Noirs, les immigrés d'être voleurs, sales et paresseux est une façon de décharger sur eux des sentiments d'hostilité où le problème du bien-fondé ou de la source est moins important que celui de l'adhésion et de la mobilisation autour de ces sentiments. Les rumeurs indiquent ainsi que les bruits qui courent dans les institutions et dans la société sont les révélateurs d'un système d'interprétation agissant pour canaliser la peur et l'incertitude devant des situations ambiguës.

3. Les communications de masse

Les communications de masse constituent un domaine particulier d'études pour la psychologie sociale. Dans ce paragraphe, nous

retiendrons trois aspects particuliers pour situer la notion de communication de masse : une présentation du système de communications, à partir d'une théorie structurale des communications de masse (Moles, 1986) ; la fonction du rapport entre le médium et le message (Mac Luhan, 1967) ; enfin, l'étude des influences des communications de masse. Les communications de masse sont un phénomène de société, et les problèmes soulevés par leur importance et leur développement nécessitent de plus en plus une approche interdisciplinaire. Nous montrerons dans cette perspective quel est l'apport particulier de la psychologie sociale.

Avant de développer ces différents points, il convient d'apporter une précision sur le terme de communication de masse. On entend par là l'ensemble des techniques de diffusion collective qui permettent de s'adresser à un grand public. Les principaux types de communication de masse sont la presse, le cinéma, la radio, la télévision, le livre, le disque, l'affiche. La communication de masse peut donc être définie comme la « diffusion quantitativement importante de contenus semblables à des individus ou à des groupes nombreux et hétérogènes de la société, à l'aide de techniques de diffusion collective » (Silbermann, 1981). Dans toute communication de masse, il importe donc de distinguer les moyens qui permettent les communications et les communications elles-mêmes.

3.1 L'approche structurale des communications

L'approche structurale des communications de masse se présente comme une analyse qui montre comment le support technique a progressivement remplacé le transfert individuel. Les travaux de Moles (1986) abordent le phénomène de communication de masse à partir de la notion de média. Les médias sont des véhicules, des canaux, des systèmes de transfert de messages variés. Ils se décomposent en deux aspects : les médias interpersonnels, dont le point de départ et le point d'arrivée sont définis et choisis par l'individu et qui constituent des réseaux de « tuyaux » ; les mass-médias, qui sont des dispositifs de diffusion et qui font passer, par les yeux ou les oreilles, tout ce qui a été centralisé par la presse, la radio ou la télévision ; ils constituent un réseau en « arrosoir ».

Les mass-médias sont donc un ensemble de techniques qui diffusent le même message à un grand nombre d'individus, à partir d'une source unique qui représente l'équivalent de la production en série d'objets fabriqués dans le domaine commercial ; ils ont pour fonction essentielle de multiplier un même message en un très grand nombre d'exemplaires.

À partir de ce schéma canonique, Moles dégage les incidences de ces nouveaux systèmes sur l'environnement individuel et social. Tout d'abord, les systèmes de communication et, plus spécifiquement, la télé-communication, constituent « une fenêtre ouverte sur le monde » : une expérience à travers laquelle des images et des valeurs physiquement lointaines sont rendues présentes avec les signes qu'elles représentent. Mais l'interconnexion générale, à travers la communication, a pour effet un repli de l'individu sur lui-même, qui est proportionnel à la densification des messages qu'il est susceptible de recevoir.

Pour Moles, le paradoxe de la communication de masse, c'est qu'au lieu de créer la solidarité, elle renvoie l'homme à lui-même. La télévision, par exemple, ne crée pas une plus grande ouverture sur le monde, mais elle est définie comme un « périscope dans l'océan social ». Autrement dit, l'écran de télévision est un mur de verre qui met les individus en contact avec les autres, à travers la communication technologique, mais qui en même temps les sépare.

Ces systèmes de communication définissent un nouvel atome social : pour Moles, c'est l'être dans sa coquille, dans son appartement, dans sa maison. Cet atome se présente sous la forme d'une boucle cybernétique établie entre les messages que l'environnement envoie à l'individu et les actions et télé-actions que celui-ci exerce en retour sur l'interface qui constitue une part de sa sphère privée. Ce nouvel atome social serait l'individu replié sur lui-même, enfermé d'autant plus dans sa sphère que les messages entrent plus nombreux chez lui : les distances sociales augmentent à mesure que les distances géométriques diminuent.

Un autre aspect de la communication de masse est « l'opulence communicationnelle ». Elle définit l'idée que l'individu se trouve doté de plus de facilités de communications qu'il n'en utilisera et n'aura envie d'en utiliser. En d'autres termes, il ne trouvera les limites à ses interactions avec autrui que dans la détermination interne qu'il donne à sa vie et non dans les contraintes externes qu'il subit. Des enquêtes ont montré à cet égard, au Japon par exemple, que le volume de la consommation des informations ne croissait plus qu'au rythme de 3,3 %, qu'elles viennent des médias ou d'un autre type de communications, alors que les communications fournies par les médias, croissent, elles, au rythme de 11,5 %.

Pour Moles, l'opulence communicationnelle pose le problème de la « conserve communicationnelle », c'est-à-dire de la permanence des messages à travers le temps. Celle-ci peut s'effectuer par des moyens très divers et constitue en quelque sorte une nouvelle mémoire. Les effets de cette mise en conserve consistent à mettre à la disposition de chacun les

messages qui l'intéressent. Autrement dit, à partir du moment où tout est enregistrable, le problème n'est plus d'enregistrer, ni de communiquer, il est de recevoir, c'est-à-dire il tient dans la capacité informationnelle réceptive de l'individu, possesseur d'un budget-temps nécessairement limité. C'est, par exemple, le rôle du magnétoscope qui permet de se connecter aux robinets de culture, au moment que l'on a choisi, pour conserver ce que l'on veut sélectionner. Ainsi dans une sphère privée, l'individu disposera, non seulement d'une bibliothèque ou d'une discothèque, mais d'une vidéothèque qui lui permettra de vivre en dehors de la société, sans en être déconnecté, puisqu'il pourra ouvrir à volonté le robinet d'informations au moment qui lui plaît.

La théorie structurale de Moles présente un modèle communicationnel qui offre à l'individu presque n'importe quelle possibilité. Mais, en même temps, Moles réfère ce développement à la relative constance des traits psychologiques de l'être humain qui détermine, en fin de compte, l'usage de cette communication en fonction d'une économie personnelle liée à ses besoins, son champ de conscience, les traits de sa personnalité et ses ressources internes.

3.2 Les médias de la communication

Les moyens utilisés dans la communication, c'est-à-dire les médias eux-mêmes, constituent un autre aspect des communications de masse. Les études psychosociologiques, qui s'inspirent de la théorie de l'information, ont plus porté leur attention sur les analyses de contenus que sur celui du médium : elles considéraient que l'important était le message, quel que soit le support par lequel il était transmis.

C'est McLuhan (1964) qui a mis l'accent sur les médias de la communication, en cherchant à connaître les caractéristiques de chaque médium et à mesurer ses effets sur la structure sociale. Pour lui, c'est le médium qui est le message. Cette affirmation résume sa démarche et signifie que c'est le mode par lequel se fait la communication qui a un impact sur les conduites et les croyances, plus que les images que l'on donne à voir ou les informations que l'on donne à entendre. McLuhan a dégagé l'importance des médias en distinguant trois états de la communication dans le développement des civilisations.

Le premier état, c'est *la phase tribale* : l'homme tribal vit dans un village et sa culture est essentiellement orale. Dans cette phase, la transmission des messages, à l'intérieur d'un groupe social, s'effectue essentiellement

par la parole : donc l'homme vit ces échanges et ces communications au moyen de ses sens.

Le deuxième état est celui, tout d'abord, où l'homme invente *l'écriture* qui va placer la vie humaine sous le signe du fractionnement. L'homme de l'alphabet fonde une culture qui va tourner le dos à la richesse émotionnelle de l'âge précédent. Avec l'écriture, se produit une scission entre l'intelligence et l'affectivité. Un deuxième trait caractérise cette période, c'est l'imprimerie, qui définit la « galaxie Gutenberg ». Le texte imprimé va produire un certain nombre d'effets : d'abord, il suppose un système de codage qui permet à une information d'être diffusée ; ensuite, le fait de reproduire un même document en plusieurs exemplaires va conférer à celui-ci un nouveau statut qui permettra de l'apprécier en fonction de l'ensemble qu'il constitue, indépendamment du contexte social qui l'a produit.

La troisième phase est constituée par *les nouvelles machines à diffuser les sons et les images*. McLuhan considère que ce nouvel état permet à l'individu de jouer à nouveau un rôle actif : puisqu'il se sent relié à toute l'humanité, il s'engagera dans la vie collective. Le médium jouerait donc le rôle de nouveau socialisateur, qui permettrait de développer une culture diversifiée et personnalisée.

Dans cette perspective, c'est le mode de communication qui détermine une transformation sensorielle et culturelle, et non pas les contenus qu'il produit. Les travaux de McLuhan ont été l'objet d'un certain nombre de critiques, mais ils ont le mérite, en mettant l'accent sur la valeur du médium comme facteur déterminant de la communication et de l'évolution socioculturelle, de montrer qu'il n'existe encore, sur ce point, aucune théorie satisfaisante.

3.3 L'influence des communications de masse

De nombreux travaux ont cherché à déterminer les effets de la communication de masse. C'est à partir de ceux de Lazarsfeld (1948) que l'on a pu dégager des facteurs d'influence des communications de masse.

Ceux-ci sont tout d'abord constitués par les groupes primaires qui sont des relais. À l'intérieur de ces groupes, un deuxième facteur est constitué par les leaders d'opinions, qui sont des intermédiaires entre les médias et le groupe, jouant un rôle d'agent de liaison. Un troisième facteur est lié au fait que ces intermédiaires sont plus dépendants des mass-médias que les autres, du fait qu'ils en consomment davantage. Ces éléments ont permis de dégager l'idée d'un « *two-step flow* » : il s'agit en quelque sorte

d'un système de transit à deux niveaux, dans la mesure où les médias auraient d'abord une influence sur ces intermédiaires et, à travers eux, dans un deuxième temps, sur l'ensemble du groupe.

Ces travaux ont favorisé une nouvelle compréhension de l'influence des communications, en montrant que les sources d'influence partaient des types de relations existant à l'intérieur d'un groupe. Elles ont permis de relativiser, sinon de démystifier, le poids des médias sur les comportements et, d'une manière plus large, sur les changements sociaux.

Dans les recherches sur les effets, l'analyse de Klapper (1960) a montré que la communication n'agit pas selon un schéma causaliste, mais en fonction d'un certain nombre de paramètres sociaux et de facteurs médiatiques valorisés dans un contexte plus large.

De nombreuses études se sont attachées à cerner l'influence de la télévision dans un certain nombre de domaines, notamment le développement intellectuel de l'enfant et les effets de scènes de violence sur les enfants et les adolescents. Les résultats de ces investigations attestent, par exemple, qu'il n'existe aucune relation directe entre la violence présentée à la télévision et les actes de violence commis par des adolescents. Si certains adolescents, en situation plus fragile, sont plus enclins à consommer des programmes qui montrent des scènes de violence, on ne peut affirmer qu'elles aient un effet direct sur leur comportement.

Ces éléments permettent de sortir d'un schéma mécaniste quant à l'interprétation de l'impact des communications de masse. Les recherches ont ainsi développé un modèle explicatif qui s'est davantage centré sur l'analyse des fonctions ou des significations que sur la recherche de causes. On a, par exemple, cherché comment les individus utilisent la télévision en montrant, plutôt que les effets qu'elle exerce sur eux, sa fonction de leur fournir des rêves par procuration.

Enfin, un dernier aspect d'étude des influences des communications de masse porte sur les conséquences culturelles. On considère désormais les mass-médias comme un phénomène social qui véhicule des contenus culturels et produit ce que l'on a appelé une culture de masse, c'est-à-dire un ensemble de connaissances, de valeurs, de stéréotypes et de mythes façonnés par les médias. De nombreuses analyses ont porté sur ce point (Alberoni, 1963) : elles permettent, entre autres, de dégager une fonction qui est celle d'une satisfaction illusoire procurée en termes d'identification. Ainsi les mass-médias créeraient, chez les individus anonymes, le sentiment d'être une « élite sans pouvoir » (Alberoni), par l'identification aux vedettes ou aux idoles, qui leur permettrait ainsi de participer par procuration à une réussite sociale à laquelle ils n'ont pas accès.

Conclusion

► Points-clés du chapitre

Ce chapitre a présenté la communication à partir des travaux de la psychologie sociale. Trois aspects ont été développés.

- Le premier a porté sur les modèles théoriques de la communication : le modèle cybernétique et la théorie de la communication mettent l'accent sur la transmission d'informations entre un émetteur et un récepteur ; les modèles psycholinguistiques s'intéressent aux processus interlocutoires ; dans une perspective psychosociale, les approches prennent en compte différents facteurs : rôles sociaux, contexte qui intervient dans la communication ; le modèle systémique qui appréhende la communication comme l'expression d'une relation.
- Le deuxième aspect était relatif à l'étude des processus de la communication ; un des domaines importants d'étude des processus de communication est celui relatif à la communication dans les groupes ; les travaux ont dégagé divers processus de communication suivant la structure et le réseau de communication ; la communication non verbale est un autre domaine étudié qui concerne notamment l'expression corporelle comme élément de communication ; enfin, les rumeurs constituent un mode de communication particulière qui existe dans la vie quotidienne et dans les organisations sociales ; la rumeur a été abordée dans des études expérimentales et dans des recherches sur le terrain. À partir de ces différents travaux, se dégage un modèle explicatif permettant de dégager trois processus essentiels à la base des rumeurs : l'appauvrissement, l'accentuation et l'assimilation.
- Le troisième aspect du chapitre concernait les communications de masse qui ont été envisagées, d'abord à partir d'une approche structurale du phénomène, ensuite, en considérant les moyens utilisés dans la communication, enfin, en dégageant quelques effets de la communication.

En résumé, la communication apparaît comme une activité humaine complexe. Les théories qui en rendent compte sont variées : elles mettent l'accent, tantôt sur la fonction du langage, tantôt sur la circulation de l'information, tantôt sur des éléments non verbaux.

Les processus abordés ont mis en évidence l'importance des réseaux, notamment dans les études expérimentales sur les petits groupes. Ils ont

situé la communication non verbale comme une approche qui attribue aux gestes et aux mouvements des qualités communicationnelles. Ils ont défini les caractéristiques de la rumeur comme un processus particulier de la communication.

Enfin, les communications de masse, considérées comme un phénomène social, ont été analysées à partir de quelques éléments théoriques pour déterminer certains effets signifiants.

► **Notions-clés du chapitre**

Acte de langage : notion suivant laquelle tous les énoncés de langage peuvent être considérés comme des actes dans le sens où ils véhiculent une dimension en termes de faire.

Communication : ensemble de situations, de moyens, de comportements et de processus à travers lesquels s'établissent et s'organisent les relations interpersonnelles et sociales, au cours desquelles des informations sont transmises et échangées entre individus et entre groupes dans un contexte social donné.

Communication non verbale : ensemble de processus par lesquels divers éléments, qui ne relèvent pas de l'expression verbale, tels que des expressions du corps, l'organisation d'un lieu, les distances établies entre des personnes au cours d'une interaction, véhiculent ou sont considérés véhiculer certains types d'informations.

Pragmatique : théorie qui étudie les actes de langage en tant qu'ils véhiculent des intentions et des significations ayant un impact dans le cadre d'une communication donnée.

Réseau de communication : ensemble des moyens ou canaux de communication par lesquels les messages sont transmis au sein d'un groupe.

Rumeur : émergence et circulation dans le corps social d'informations présentées comme vraies, mais dont il est difficile de vérifier le bien fondé.

Structure de communication : organisation réelle des échanges en vue d'effectuer une activité déterminée.

► Question synthèse du chapitre

Pourquoi une communication passe-t-elle mieux quand l'information est concrète que quand elle est abstraite ?

Vous voulez acheter un nouvel ordinateur ; vous lisez les revues spécialisées et les revues de consommateurs et vous arrivez à la conclusion que tel ordinateur a les meilleures qualités. Vous en parlez incidemment à un ami qui vous dit : « Mais non, tu ne vas tout de même pas acheter cet ordinateur, mon voisin n'a eu que des problèmes, etc. ».

Ces informations pèsent sûrement sur votre décision. C'est ce qu'a montré une expérience portant sur deux groupes d'étudiants qui souhaitaient s'inscrire en psychologie.

À l'un des groupes, on a fourni des informations écrites essentiellement sous formes statistiques ainsi qu'un échantillon de commentaires écrits.

À l'autre groupe, on a fourni des informations sous forme d'entretiens avec deux étudiants de psychologie qui donnèrent les mêmes informations qu'au premier groupe.

Lorsque les chercheurs demandèrent ensuite aux sujets quel était leur choix, ce sont les étudiants qui avaient reçu l'information au cours d'un entretien qui se montrèrent les plus motivés et les plus confiants dans leur choix.

C'est donc quand une information est de nature à nous toucher au cours d'une communication qu'elle s'avère la plus efficace.

Lectures conseillées



ALLPORT G.W., POSTMAN L.J. (1965), « Les bases psychologiques des rumeurs », dans A. Lévy, *Psychologie sociale*, op. cit., p. 170-185.

BATESON G. (1951), « Codage et valeur », dans A. Lévy, *Psychologie sociale*, op. cit., p. 186-192.

BEAUVOIS J.-L., GHIGLIONE R. (1981), *L'Homme et son langage*, Paris, PUF.

CORRAZE J. (1980), *Les Communications non verbales*, Paris, PUF, 4^e éd. 1992.

FLAMENT C. (1965), *Réseaux de communication et structure de groupe*, Paris, Dunod.

GHIGLIONE R. (1986), *L'Homme communiquant*, Paris, Armand Colin, coll. « U ».

KAPFERER J.-N. (1987), *Rumeurs*, Paris, Le Seuil.

KERBRAT-ORECCHIONI C. (1990), *Les Interactions verbales*, Paris, Armand Colin.

LEAVITT H.J. (1951), « Quelques effets de divers réseaux de communication sur la

- performance d'un groupe », dans A. Lévy, *Psychologie sociale*, op. cit., p. 293-316.
- LIPIANSKY E.-M. (1992), *Identité et communication*, Paris, PUF.
- MOLES A. (1986), *Théorie structurale de la communication et société*, Paris, Masson.
- MORIN E. (1969), *La Rumeur d'Orléans*, Paris, Le Seuil.
- MUCCHIELLI A. (1995), *Psychologie de la communication*, PUF.
- ROUQUETTE M.-L. (1984), « Les communications de masse », dans S. Moscovici, *Psychologie sociale*, op. cit., p. 495-512.
- ROUQUETTE M.-L. (1992), *La Rumeur et le meurtre*, Paris, PUF.
- WINKIN Y. (1981), *La Nouvelle communication*, Paris, Le Seuil.

Partie

APPLICATIONS

Cette troisième partie est une présentation de thèmes qui permettront d'illustrer la démarche de la psychologie sociale et de comprendre comment son approche s'applique aujourd'hui à des phénomènes comme par exemple celui de la violence sociale.

Le concept d'identité sociale met l'accent sur un effet spécifique des processus psychosociaux et de la socialisation sur l'individu : l'image que chacun va se faire de lui-même en tant qu'il se perçoit comme un être social. L'identité sociale montre ainsi comment les interactions sociales nous font exister en donnant lieu à cette façon singulière que nous avons chacun de nous définir et de nous percevoir nous-mêmes comme étant Nous. Le concept d'identité révèle de la sorte une caractéristique essentielle de l'être social du fait que la conception qu'il a de lui-même est intimement liée à sa relation à autrui.

Le concept de violence sociale est une application complémentaire de l'approche psychosociale à cette réalité. Elle sera illustrée à travers ses caractéristiques dans un certain nombre de domaines comme la violence scolaire ou la violence conjugale.

7

Chapitre

L'IDENTITÉ SOCIALE

Sommaire

1. Les conceptions de l'identité	232
1.1 La perspective psychanalytique	232
1.2 La conception sociologique	233
2. Les caractéristiques de l'identité	239
2.1 L'identité personnelle ou le Soi	239
2.3 L'implication sociale	247
3. Les mécanismes de l'identité	249
3.1 L'identification	249
3.2 Les référents identitaires.....	251
3.3 La construction identitaire	252
Conclusion	254

Le concept d'identité se présente, en psychologie sociale, comme une idée synthèse qui montre l'articulation du psychologique et du social chez un individu : il s'agit d'une notion qui exprime la résultante des interactions complexes entre l'individu, les autres et la société. Elle s'échafaude comme une construction représentative de soi dans son rapport à l'autre et à la société. L'identité est ainsi la conscience sociale que l'individu a de lui-même, mais dans la mesure où sa relation aux autres confère à sa propre existence des qualités particulières.

L'identité est, dans une large mesure, une actualisation au niveau individuel d'un certain nombre de composantes sociales ; cela implique une définition de soi par les autres et des autres par soi-même, c'est-à-dire qu'il s'agit de découvrir qui on est pour soi-même et pour les autres, et qui sont les autres pour soi (Laing, 1971).

L'identité englobe certaines dimensions de la réalité sociale abordées antérieurement, par exemple au niveau de la représentation ou de l'influence sociale. Elle indique comment ces phénomènes s'incorporent à la personnalité, pour constituer le noyau dur de ce que l'individu pense, de la manière dont il se représente les autres et dont il évalue sa propre position. L'identité, c'est donc le produit des processus interactifs en œuvre entre l'individu et le champ social, et non pas seulement un élément des caractéristiques individuelles. L'identité est une dimension de la relation sociale qui s'actualise dans une représentation de soi.

Dans ce sens, elle résulte d'un enchevêtrement complexe du social et de l'individuel. Le social, en tant qu'élément de notre identité (la famille, la nation, la race, la profession, etc.), est investi en fonction de nos caractéristiques individuelles. La dimension sociale de l'identité est donc bien autre chose qu'une réalité extérieure à nous, simple objet de nos projections, de nos attitudes ou de nos opinions : elle est le tissu qui nourrit nos désirs et nos valeurs et les transforme en un système consistant.

Dans ce chapitre, nous examinerons d'abord un certain nombre de conceptions qui permettront de comprendre comment la notion d'identité a été élaborée selon plusieurs orientations. Nous retiendrons, d'une part, la perspective psychanalytique, d'autre part, la dimension sociologique, pour montrer, enfin, le contenu spécifique apporté par l'approche psychosociale. Nous présenterons ensuite un certain nombre de caractéristiques de l'identité, qui permettront de les délimiter et de les interpréter. Enfin, nous analyserons les mécanismes essentiels en œuvre dans l'identité sociale.

1. Les conceptions de l'identité

L'identité, en tant que définition d'une interaction particulière du social et de l'individuel, a été abordée selon deux perspectives distinctes : celle qui privilégie les caractéristiques individuelles et définit les modalités de constitution de soi, à partir d'une absorption du social par l'individuel ; celle qui privilégie les caractéristiques collectives et définit les modalités d'appartenance de l'individu à un groupe, une catégorie sociale, à partir de son intégration à un système donné.

Dans une acception courante, la notion d'identité comporte ainsi deux pôles : le pôle individuel, traduit par le concept du Soi, c'est-à-dire les caractéristiques individuelles que quelqu'un s'attribue et qui lui permettent de se dire et de montrer qui il est ; le pôle social, défini par le système des normes, et qui s'exprime, d'une part, à travers l'ensemble des rôles auxquels un individu se conforme pour répondre aux attentes des autres, d'un groupe social ou d'une situation donnée et, d'autre part, à travers l'expression d'une appartenance à un groupe social.

1.1 La perspective psychanalytique

Le concept d'identité, élaboré par Erikson (1972, 1974) s'inspire des apports de la psychanalyse. Il est intégré dans une théorie du développement affectif de l'individu basé sur les fonctions structurantes d'un certain nombre d'étapes correspondant aux différents âges de la vie. L'identité, assimilée au surmoi, apparaît comme le lieu où sont intérieorisées les normes sociales, à travers le processus de la socialisation de la personnalité, ainsi définie comme système d'incorporation des normes à travers le surmoi. Pour Erikson, le concept d'identité se traduit par la définition de soi, c'est-à-dire par les caractéristiques qu'un individu identifie comme siennes et auxquelles il accorde une valeur pour s'affirmer et se reconnaître.

Dans cette perspective, cette notion comporte quatre aspects essentiels : la confiance en soi ; le caractère stable des éléments individuels ; l'intégration du Moi ; l'adhésion aux valeurs d'un groupe et à son identité. Elle est une synthèse de diverses composantes qui intègrent des éléments liés aux caractéristiques personnelles et aux valeurs sociales.

L'identité est donc considérée ici comme le fruit de la socialisation : sa fonction est d'insérer la personnalité dans son contexte social ; elle s'inscrit dans un apprentissage par l'intériorisation des normes. La notion

de « diffusion de l'identité » traduit à cet égard l'échec de la socialisation : il y a diffusion de l'identité lorsqu'il y a dysfonctionnement des processus d'intégration.

Selon Erikson, la construction de l'identité sociale se réalise par une combinaison d'efforts de l'individu et de la société, pour intégrer celui-ci le mieux possible aux rôles qui lui sont assignés. La question de l'identité, abordée sous cet angle, met en relief la valeur positive de sa fonction intégratrice : l'individu aura un sentiment de bien-être s'il accepte et fait siennes les valeurs qui lui sont proposées. Si, dans cette approche, l'intégration est définie comme une valeur structurante de l'identité, celle-ci se construit également à travers les tensions inhérentes à tout processus social.

Laing (1971) a apporté à la notion d'identité un éclairage particulier, par la définition du concept d'identité complémentaire. Ce dernier repose sur le fait qu'il faut replacer l'individu dans son contexte, car on ne peut en faire une description fidèle sans décrire également ses rapports à autrui. Or dans toute situation chacun agit toujours sur les autres et subit en retour leur influence. Ainsi, toute identité requiert l'existence d'un autre dans une relation grâce à laquelle s'actualise l'identité du choix : « Une femme ne peut être une mère si elle n'a pas d'enfant. Il lui faut un enfant qui lui confère son identité de mère. Un homme a besoin d'une épouse pour être un mari. Un amant sans maîtresse n'est qu'un prétendu amant. »

L'identité complémentaire désigne, selon Laing, la fonction des relations personnelles par laquelle l'autre complète le Soi ou répond à son attente. Cette complémentarité peut se réaliser de plusieurs manières : elle peut être plus ou moins conventionnelle ou conditionnée par la société. Pour Laing, l'identité est un élément de la relation, qui implique une définition de soi par l'autre et de l'autre par soi : c'est ce par quoi l'on est identifié.

1.2 La conception sociologique

Dans la perspective sociologique, la notion d'identité a été envisagée à partir de l'étude des diverses formes d'intégration à un ordre social. Elle a été abordée selon deux points de vue distincts : le courant dialectique, d'une part, et le courant fonctionnaliste, d'autre part.

1.2.1 La sociologie dialectique

La sociologie dialectique s'inspire des concepts développés par Marx et définit l'identité comme une intériorisation des valeurs qui, elles-mêmes, ne sont pas séparables d'une idéologie dominante dans une société. Dans ce sens, le concept d'identité définit à proprement parler l'aliénation : la conscience que l'individu a de la réalité ne correspond pas aux conditions objectives qui la déterminent. L'identité ne peut être de ce point de vue qu'une conscience brouillée, qui se borne à reconnaître l'ordre social, sans pouvoir en saisir le sens comme rapport de domination et sans arriver à comprendre la raison de sa propre conduite.

Dans cette perspective, comme l'a montré Touraine (1974), l'identité est une adaptation à la société à travers laquelle l'individu apprend à reconnaître sa place et à comprendre les règles du jeu social. En tant que produit de l'apprentissage social, elle aboutit à un non-savoir sur soi-même, puisqu'elle est imposée du dehors : l'identité ne me dit pas qui je suis ni le sens de ce que je fais, mais qui je dois être et les conduites que l'on attend de moi. Elle s'exprime ainsi à travers toutes les formes de soumission et de dépendance. L'identité n'est donc qu'une absence d'identité, puisqu'elle se réduit à une fausse conscience de sa propre condition.

Pour Touraine, il existe en quelque sorte deux identités : une fausse identité, imposée par le système, et une vraie identité, arrachée par les luttes. Selon lui, la formation de l'identité ne se réalise qu'à travers les luttes sociales qui permettent de révéler les illusions de l'identité. Il existe donc un lien essentiel entre identité et conflit, dans la mesure où la naissance à l'identité ne peut se faire qu'à travers le conflit, c'est-à-dire le déchirement par lequel on cesse d'accepter l'identité que donne le système social.

La naissance à une nouvelle identité est d'abord la critique des illusions de l'identité antérieure. Elle se réalise fondamentalement à travers une dialectique conflictuelle des rapports sociaux, qui impliquent le déchirement de la conscience, pour mettre à l'œuvre l'action historique qui permettra de rejeter les statuts les rôles antérieurs.

En d'autres termes, toute construction de l'identité comporte deux aspects : d'un côté, la résistance aux fausses identités qui sont imposées de l'extérieur et de l'autre, la capacité de se définir comme acteur de sa propre vie en intervenant pour modifier les conditions qui enferment les individus dans une forme d'existence déterminée socialement.

Dans cette perspective, l'étude de l'identité correspond à une analyse des rapports sociaux grâce à laquelle l'individu se dégage de l'épaisseur de la contrainte sociale dans laquelle il est enfoui, pour se définir comme *acteur de l'histoire*, à travers les conduites d'opposition qu'il est capable d'assumer.

1.2.2 La sociologie fonctionnaliste

La sociologie fonctionnaliste décrit l'identité comme le reflet, au niveau individuel, des valeurs communément admises dans une société. En toute société, il existerait ainsi des identités-types qui sont en quelque sorte des modèles pour la conduite sociale, et qui représentent la réalité objective qu'engendre une société et à laquelle les individus s'identifient.

Ce type d'approche, développé notamment par Berger et Luckman (1966), définissent la société comme un réservoir d'identités-types, qui construisent socialement la réalité et proposent aux individus les comportements adéquats, en fonction des circonstances typiques dans lesquelles ils se trouvent. L'identité est ainsi une réalité objective et stable, à laquelle les individus peuvent se référer, dans la mesure où elle est l'objet d'un consensus.

Dans cette perspective, la formation de l'identité est le résultat d'une interaction entre la conscience individuelle et la structure sociale ; elle est la construction d'une harmonie sociale à laquelle on parvient, dans la mesure où chacun puise dans les identités-types, pour jouer son rôle.

L'identité n'est alors pas autre chose que le reflet d'une société consensuelle, exprimé par des individus adaptés à un système dont les valeurs sont partagées par tous.

1.3 L'approche psychosociale

L'approche psychosociale a défini progressivement l'identité à partir d'une problématique de l'interaction intégrant, d'une part, les aspects individuels et les composantes psychologiques reliées à la personnalité (le Soi) et, d'autre part, les variables sociologiques, reliées notamment à la notion de rôle social et d'appartenance à un groupe.

En psychologie sociale, on distingue l'identité personnelle et l'identité sociale. L'identité personnelle désigne un processus psychologique de représentation de soi qui se traduit par le sentiment d'exister dans une continuité en tant qu'être singulier et d'être reconnu comme tel par autrui.

Le cadre conceptuel qui résulte de cette problématique s'est élaboré à travers l'élargissement de la notion de rôle social à celui d'identité, et par une démarche centrée sur l'importance des facteurs cognitifs dans la constitution de l'identité. Le concept d'identité a été introduit progressivement, pour donner une nouvelle interprétation à la place occupée par les individus à l'intérieur d'une structure sociale et aux phénomènes de catégorisation et de relations intergroupes.

Mead (1934) propose une définition de l'identité à partir des relations existant entre l'esprit, le Soi et la société ; de façon plus précise, il désigne l'identité en termes de Soi, c'est-à-dire l'individu en tant qu'il se définit dans son unité et sa continuité à travers la conscience de lui-même marquée par les interactions sociales qu'il vit et à travers les valeurs et normes auxquelles il participe. Le Soi est la synthèse d'un jeu dialectique entre le Moi et le Je. Pour Mead, le Moi est l'individu en tant qu'il est d'abord un objet pour lui-même, et cela dans la mesure où il fait siens les jugements et attitudes des autres envers lui. Dans ce sens, tout individu se représente lui-même avec l'optique de « l'autre généralisé » auquel il s'identifie. Le Je correspond au sentiment de l'individu pour lui-même en tant qu'il répond aux attitudes des autres, qu'il a intérieurisées dans sa relation à la situation sociale.

C'est dans l'interaction du Je et du Moi, en référence à la réalité sociale, que le Soi se constitue ; il est donc le produit de tout ce jeu social, mais en même temps, il est le lieu où se forge une conscience de soi, c'est-à-dire une position propre qui consiste à s'éprouver soi-même, à travers le prisme de la relation à autrui.

Allport (1970) présente également l'identité par le concept de Soi, mais qui est assimilé à la conscience de soi.

Le Soi est le sentiment d'identité synthétisé en nous par un certain nombre d'éléments vis-à-vis desquels nous éprouvons une « autonomie fonctionnelle ». Ainsi, le sentiment d'identité se décompose en un certain nombre de facteurs dont la fonction est d'introduire une cohérence entre différents états que nous ressentons :

- le sentiment physique de son corps, qui repose sur un ensemble de sensations qui nous sont propres ;
- le sentiment de continuité temporelle, qui fait que l'individu se sent le même au cours des changements qui affectent sa vie ;
- le sentiment de valeur et d'estime de soi qui résulte de l'évaluation que les autres font de ce que nous sommes ;

- le sentiment d'orientation générale dans l'existence qui s'appuie sur des objectifs définis qui sous-tendent nos efforts et éclairent le sens de notre vie.

Miller (1975) distingue l'identité publique, qui traduit les composantes psychologiques au regard des normes du groupe, et l'identité du choix, qui définit les modalités d'organisation des représentations qu'un individu a de lui-même. Dans la notion d'identité publique, on retrouve les deux versants objectif et subjectif du rôle social : le premier définit les éléments que le groupe assigne à un individu ; le second montre comment un individu assume ce rôle à travers l'image qu'il s'en fait. Dans ce sens, la définition de l'identité se fait à partir de la notion de rôle assumé dans un système donné. Ainsi, l'identité sociale comporte trois éléments essentiels : la position occupée ; les attentes liées à elle ; l'identification de l'individu à son rôle. L'identité sociale s'élabore donc à partir du statut social et de l'évaluation des attentes et des exigences qui lui sont liées.

À travers ces approches, l'identité désigne donc essentiellement la construction de soi au travers des interactions sociales ; dans cette perspective, Kuhn et Mc Partland (1954) ont cherché à rendre compte de la façon dont les individus expriment leur identité ; dans ce but, ils ont utilisé une démarche simple qui consistait à demander à des sujets de répondre vingt fois de suite à la question : Qui suis-je ?, en faisant chaque fois une réponse différente.

Les résultats montrent deux types de réponses : des réponses se référant à des positions sociales, d'un côté, et des réponses se référant à des aspects subjectifs et plus personnels, de l'autre.

Si les travaux de Mead ont donné lieu à un développement de l'identité essentiellement en termes d'identité personnelle, d'autres orientations ont cherché à prendre en compte les liens entre identité et appartenance sociale et ont développé la notion d'identité sociale (Tajfel, 1982) et proposé une théorie de l'identité sociale (Tajfel et Turner, 1979, 1986) ; dans ces recherches, l'identité sociale est définie comme un aspect de soi résultant de la cognition des individus concernant leur appartenance sociale ; elle s'exprime par la valorisation et la signification affective de cette appartenance basée sur la catégorisation et l'homogénéité de la représentation sociale de soi qui en résultent.

Par ailleurs, le concept d'identité a été abordé dans une perspective cognitive centrée sur la détermination des structures de connaissance de l'individu concernant sa propre place dans le monde.

Les travaux de Zavalloni (1984) ont donné à cette problématique une orientation et une conceptualisation spécifiques. Ils situent tout d'abord la question de l'identité dans le cadre général de l'étude des processus cognitifs : l'identité est conçue comme une structure cognitive liée à la pensée représentationnelle. Le concept désigne les modalités d'organisation, pour un individu donné, des représentations qu'il a de lui-même – représentation du Soi – et des représentations des groupes auxquels il appartient.

L'identité apparaît comme une structure organisée des représentations de soi et des autres ; il s'agit donc de l'ensemble des représentations vécues du rapport individu/société. Zavalloni définit l'identité comme « l'environnement intérieur opératoire » d'une personne, qui est constitué par des images, des concepts et des jugements concernant le rapport soi/autrui et le monde social.

L'identité est une construction sociale de la réalité dans laquelle le rapport à autrui est d'abord la conscience de ce rapport en relation avec la conscience d'appartenance. La conscience de soi est donc inséparable de la conscience de l'autre ; l'identité, selon Zavalloni, apparaît ainsi comme un objet privilégié pour comprendre la construction de la réalité sociale, dans la mesure où le rapport au monde s'établit à travers les diverses appartenances sociales et culturelles de l'individu.

Zavalloni propose le concept d'égo-écologie comme une approche théorique de l'identité sociale, une science empirique de la subjectivité définie comme l'étude du Soi dans ses relations complexes avec son environnement.

Zavalloni propose une mesure empirique de l'identité, à travers la méthode de contextualisation représentationnelle, laquelle consiste à susciter les éléments qui, psychiquement, forment le contexte sous-jacent des représentations (images, souvenirs, expériences sédimentées constitutives de la biographie de la personne). Il s'agit donc de faire émerger le contexte latent des représentations du monde social.

La théorie de Zavalloni fait de l'identité un point de jonction entre l'individuel et le collectif, qui s'organise comme une construction subjective de la réalité, montrant par là que celle-ci est le monde en tant qu'expérience subjective. En définissant enfin l'identité comme structure cognitive, c'est-à-dire le processus de représentation de soi par lequel les individus organisent leurs expériences, Zavalloni relie l'étude de l'identité à l'élaboration d'un modèle de l'homme, basé sur l'importance des images à travers lesquelles il définit ses rapports aux autres et à la société.

À partir des diverses conceptions énoncées, l'identité peut être définie comme les différentes modalités du sentiment et de la représentation de soi qui découlent des formes d'interaction soi/autrui, dans un contexte social donné, et qui déterminent qui nous sommes.

2. Les caractéristiques de l'identité

Après avoir cerné diverses conceptions théoriques, nous allons dégager quelques caractéristiques qui permettent de saisir les principales composantes de l'identité. Celles-ci montrent comment des individus définissent qui ils sont, à divers moments de leur vie, dans des circonstances qui les obligent à faire des choix, ou dans les groupes auxquels ils se réfèrent.

Ces caractéristiques ne sont pas des données stables – elles se modifient en fonction des changements vécus par l'individu ; celui-ci n'a donc pas une seule, mais de nombreuses identités qui varient au cours de sa vie. Nous retiendrons trois caractéristiques essentielles de l'identité : le Soi, qui montre comment un individu définit qui il est ; l'appartenance sociale, qui met en évidence la manière dont il se réfère à des groupes lui permettant d'évaluer qui il est ; l'implication sociale, qui indique les degrés d'intériorisation des rôles et les modifications de l'identité, en fonction des changements du statut social d'un individu.

2.1 L'identité personnelle ou le Soi

Le concept de Soi est celui par lequel on caractérise le plus largement l'identité personnelle ; il représente l'ensemble des caractéristiques qu'un individu considère comme siennes et auxquelles il accorde une valeur socio-affective. L'identité implique donc une définition du Soi, dans le sens où celui-ci comporte, d'une part, l'idée de qui on est et renvoie, d'autre part, au sentiment de demeurer toujours le même, à travers l'image que nous avons de nous-mêmes, c'est-à-dire d'avoir une impression de continuité par rapport à soi, même si la vie et l'environnement changent.

2.1.1 Estime de soi et conscience de soi

On distingue deux aspects dans le Soi : l'estime de soi et la conscience de soi. L'estime de soi peut être décrite comme l'importance qu'un

individu s'accorde par rapport aux autres, grâce à laquelle il se situe dans la structure sociale. Elle apparaît comme une évaluation de notre identité ; elle permet notamment de définir notre rôle dans les interactions sociales.

L'estime de soi est déterminée par plusieurs facteurs : les ambitions, l'approbation sociale et la confiance en notre pouvoir.

- L'estime de soi est tout d'abord fonction de nos **aspirations**, par rapport à ce que nous avons à faire. Ainsi, toutes les activités ne nous affectent pas de la même façon : nous évaluons les informations en fonction de l'idée que nous nous faisons de nous-mêmes et nous rechercherons celles qui nous renforcent dans l'image positive de nous-mêmes.

Une étude (Markus, 1977) a montré qu'au cours d'une expérience portant sur les problèmes de l'indépendance et de la dépendance, des femmes se sont exprimées beaucoup plus facilement que les hommes sur ce point, car cela représentait un élément important de leur estime de soi, ce qui leur permettait de discuter plus facilement de cet aspect d'elles-mêmes.

- L'estime de soi est également conditionnée par **l'approbation sociale**, c'est-à-dire la réputation dont jouit un individu. Le concept d'approbation sociale a permis de distinguer deux types d'estime de soi (White, 1963) : l'estime de soi intérieure, liée à nos réalisations personnelles, et l'estime de soi extérieure, provenant de l'opinion que les autres ont de nous.

- Enfin l'estime de soi est déterminée par la croyance que nous avons dans notre **capacité de maîtriser les choses** et de changer les situations : ainsi, l'idée que nous nous faisons de notre aptitude à contrôler ce qui nous arrive influence notre façon d'agir et, par voie de conséquence, l'image que nous nous faisons de nous-mêmes.

Rotter (1966) a défini la notion de contrôle interne, pour caractériser les individus qui pensent agir directement sur les événements. Le contrôle externe se réfère à l'idée que les événements ne dépendent pas de nous mais du hasard, de la chance, du destin ou de l'action d'un être transcendant.

Sur ces bases, Rotter a élaboré une échelle pour déterminer à quoi les individus attribuent ce qui leur arrive ; elle se compose d'une série de vingt-neuf paires d'énoncés, chacune comportant une affirmation présentant une conception de la vie fondée sur un contrôle interne et une affirmation basée sur un contrôle externe.

Les études (Phares, 1976) qui s'appuient sur ce test montrent que les sujets présentent des différences significatives, selon le type de contrôle auxquels ils croient. Ceux qui acceptent les énoncés exprimant la croyance en un contrôle externe se considèrent souvent comme victimes de forces qui les dépassent. Au contraire, ceux qui croient à un contrôle interne sont plus dynamiques, plus actifs et plus capables de repérer, dans leur entourage, ce qui leur permet de progresser.

L'analyse de situations de la vie réelle a confirmé les résultats expérimentaux : ainsi, on a observé (Bulman et Wortman, 1977) que les individus qui assument une part de la responsabilité d'un accident grave dont ils ont été les victimes, connaissent une guérison plus rapide et plus complète. Il existerait, par ailleurs une relation entre une orientation interne et la capacité de se guérir du cancer.

À côté de l'estime de soi, la conscience de soi désigne l'aspect dynamique de l'identité à travers lequel les individus prennent conscience d'eux-mêmes par l'attention qu'ils portent à ce qu'ils sont. D'après les recherches de Fenigstein, Scheir et Buss (1975), il existe deux types de conscience de soi : la conscience de soi personnelle, qui est le sentiment d'identité lié à divers aspects de notre vie intérieure, tels que nos sentiments, nos désirs, nos motivations ou nos valeurs ; la conscience de soi publique est le sentiment d'identité en tant qu'il est déterminé par le comportement et les opinions d'autrui à notre égard.

2.1.2 La présentation de soi

La présentation de soi est une des expressions de la conscience de soi publique qui sera développée sous un angle psychosocial. On distingue deux types de présentation de soi : *la présentation de soi authentique* qui est une image de soi présentée aux autres, tel qu'on est ; *la présentation de soi stratégique* qui est une image de soi présentée aux autres de telle sorte qu'elle corresponde à leurs perceptions et à leurs attentes. La présentation de soi se manifeste selon plusieurs modalités distinctes :

- **Affirmer notre distinction** : des études (McGuire et Padawer-Singer, 1976) ont montré que la présentation de soi fonctionnait comme un mécanisme de différenciation, qui a pour but de mettre en évidence un ou plusieurs traits distinctifs de nous-mêmes, par rapport aux autres. On a demandé à des enfants de faire une description d'eux-mêmes, en soulignant ce qui les distinguait de leurs camarades de classe. Il est apparu que les enfants ont, par exemple, donné leur âge quand ils étaient les plus jeunes ou les plus âgés du groupe ; de même les filles précisaien leur sexe, si elles étaient minoritaires. Ainsi, dans cette présentation, les

enfants ont indiqué les éléments qui permettaient à autrui de les identifier plus facilement.

- **Créer une impression relative à la situation** : la présentation de soi intervient dans un système relationnel déterminé par la situation.

Des chercheurs (Newton et Czerlinski, 1974) ont constaté que des étudiants, à qui l'on avait demandé de donner leur opinion sur la guerre du Vietnam, se sont présentés de façon presque diamétralement opposée, comme des colombes ou des faucons, selon les circonstances dans lesquelles ils avaient été placés. En outre, la présentation de soi fait intervenir de manière plus ou moins explicite la tendance à exercer sur autrui une impression favorable.

- **Faire de la mise en scène** : Goffman (1973) a donné à la présentation de soi une interprétation spécifique : les interactions sociales créent une mise en scène, à travers laquelle les individus déploient un arsenal symbolique qui leur permet de jouer des rôles acceptables aux yeux des autres. Leur comportement est ainsi une sorte de théâtre dont le but est d'établir des échanges satisfaisants. Dans ce sens, toute interaction sociale s'apparente d'une quelconque manière à une mise en scène où chacun joue sa partition. La présentation de soi stratégique consiste alors à adopter des comportements sociaux qui nous rendent acceptables aux yeux d'autrui.

La notion de mise en scène met en évidence une fonction sociale essentielle de la présentation de soi : la capacité, pour les individus, d'improviser, à l'intérieur des interactions, leurs propres positions, et cela à travers un système symbolique qui leur permet de repérer et d'accepter leurs identités respectives.

- **Adopter un comportement stratégique** : l'idée de comportement stratégique, élaborée par Crozier (1977), dans le cadre de l'interprétation des comportements organisationnels, donne un éclairage particulier à la notion de présentation de soi. Pour lui, les relations qui se déroulent à l'intérieur d'une organisation s'établissent, entre les individus, selon des modalités qui leur permettent d'adopter des positions échappant au pouvoir des autres.

La présentation de soi équivaut, dans ce contexte, à développer des stratégies pour rendre son propre comportement incertain et imprévisible aux yeux d'autrui. Elle se définit comme un jeu pour tenter de préserver une marge de manœuvre dans les relations interpersonnelles, afin d'exercer un pouvoir sur autrui. À cet égard, la présentation de soi est un système de négociation où chacun confère par son comportement

stratégique, un certain prix à sa relation avec autrui car, pour Crozier, les relations sont des relations de pouvoir.

Dans ces conditions, l'identité se réfère toujours, d'une manière ou d'une autre, à une relation de pouvoir, c'est-à-dire qu'elle est déterminée par le système d'influence mis en œuvre par les individus pour définir leur position et atteindre leurs buts. Ainsi, l'identité s'élabore à travers les stratégies des acteurs sociaux, qui déterminent un jeu d'interactions en créant en permanence des zones d'incertitudes, pour échapper partiellement au pouvoir des autres. L'identité apparaît donc comme un élément de la dynamique sociale qui oblige les individus à entrer dans des systèmes d'interactions et à définir le jeu qu'ils sont capables d'y jouer.

2.1.3 Conséquences

Le Soi est en quelque sorte la part de l'investissement social de l'identité. Il représente un certain nombre d'enjeux qui peuvent avoir des répercussions variées. Nous analyserons deux types particuliers de conséquences : d'une part, les dysfonctions entre l'intention de donner une image positive de soi et l'image négative ressentie par les autres et, d'autre part, l'impact du Soi comme facteur d'évaluation personnelle.

- Habituellement nous tenons à créer auprès des autres **une bonne image de nous-mêmes**, qui constitue un élément important dans toute interaction sociale. Ainsi une présentation de soi réussie renforce l'image positive que les autres ont de nous et celle que nous avons de nous-mêmes. Lorsqu'il y a un écart entre l'identité voulue et l'identité ressentie, il se crée une situation de tension.

Une étude (Apsler, 1975), qui s'est déroulée en deux phases, était basée sur la réalisation d'un certain nombre d'activités ; la première phase plaçait des femmes jeunes dans une situation qu'elles pouvaient ressentir comme plus ou moins ridicule : imiter la colère d'un petit enfant ; rire pendant trente secondes en pensant à une histoire drôle, danser sur la musique d'un disque. La deuxième phase de l'expérience avait pour but d'exprimer, non plus le côté ridicule, mais le côté positif d'elles-mêmes, notamment à travers la façon dont elles pouvaient réagir par rapport à une demande d'aide. On leur demanda, pendant trois semaines, de noter leurs sentiments et leurs émotions durant une demi-heure par jour.

Les résultats montrent que les femmes qui s'étaient senties le plus ridicules dans la première partie de l'expérience étaient les plus empressées pour répondre à la demande d'aide qui leur avait été formulée ensuite.

Les chercheurs en ont conclu que la réponse à la demande d'aide était une façon de recréer une image de soi positive, par rapport à la perturbation créée par le sentiment de ridicule.

Lorsqu'il y a dysfonctionnement entre le niveau de l'identité voulue et le niveau de l'identité ressentie, il se développe une réaction de compensation, qui consiste à déplacer sur une autre situation le manque à gagner.

- Une autre conséquence de l'expression du Soi est liée au fait que celui-ci intervient toujours dans un **contexte social** : le Soi est un objet social que les autres évaluent à partir de leur façon de réagir à notre égard. Il constitue un miroir à travers lequel les individus peuvent faire leur évaluation personnelle.

Les situations sociales produisent ainsi un état de conscience de soi qui peut être tantôt positif, tantôt négatif. Un certain nombre de situations nous révèlent en permanence à nous-mêmes : le matin quand nous nous regardons dans le miroir ; les photos ; ce que les autres disent de nous. Tous ces éléments constituent des reflets du Soi, qui ne sont pas forcément en accord avec l'impression que nous voulons donner, et qui nous obligent à une réévaluation de notre image.

Une certaine conscience de soi s'impose, comme l'a montré Wicklund (1975), à partir de l'évaluation négative que nous faisons de l'image de nous-mêmes qui se reflète dans le monde social. D'après Wicklund, l'évaluation personnelle positive ou négative dépend de la nature de la divergence entre le Soi idéal et le Soi reflété.

Des études expérimentales ont essayé de cerner de quelle manière la conscience de soi pouvait déterminer l'évaluation personnelle. Les études de Wicklund (1975) ont notamment montré que la conscience de soi était déterminée par la situation et les activités que vivent les individus, mais on a remarqué que son niveau d'intensité était lié à une attention plus ou moins grande portée à l'environnement social. Plus une personne a une image de soi importante, moins elle sera centrée sur les éléments extérieurs.

Des études portant sur les modalités particulières de l'expression de la conscience de soi (Vallacher, 1978) ont fait apparaître plusieurs caractéristiques : les sujets qui ont un degré élevé de conscience de soi n'ont pas d'habileté très grande dans la résolution de problèmes ou de tâches ; ils ont en revanche une évaluation d'eux-mêmes plus réaliste ; enfin, ils font preuve d'une résistance plus grande à l'influence sociale, surtout si elle concerne leurs convictions personnelles.

Le Soi est ainsi un miroir qui reflète un certain nombre de caractéristiques de l'identité, et qui déclenche une évaluation, positive ou négative, pouvant inhiber ou raffermir la compétence sociale d'un individu.

2.2 L'appartenance sociale

L'identité se caractérise également par le fait que les individus se repèrent, dans le système social, et définissent qui ils sont en fonction de leur appartenance sociale. La notion d'appartenance se réfère au fait que les individus sont situés quelque part, qu'ils entrent dans des catégories sociales données et qu'ils en acceptent, de façon plus ou moins explicite, les valeurs ; pour exprimer leur identité, ils vont s'appuyer sur ces critères d'appartenance et manifester ainsi leur différence, à travers des rôles et un style de vie particulier.

L'identité se caractérise donc par les systèmes d'insertion qui pèsent sur l'individu ; sa vie en société se déroule à l'intérieur de divers regroupements sociaux qui organisent et définissent ce qu'il est. Les éléments d'appartenance qui composent l'identité peuvent être regroupés sous les points suivants.

2.2.1 La personnalité de base

L'identité passe tout d'abord par l'appartenance à une collectivité sociale plus ou moins vaste (pays, race, religion, croyance), qui imprime des manières de penser et de vivre, constituant ainsi l'assise large des conduites sociales. À cet égard, l'identité recouvre l'idée de personnalité de base (Kardiner, 1939).

La vie sociale marque l'identité par des formes d'appartenance plus ou moins définies. Certaines s'expriment sur un mode relativement formel : nous sommes membres de telle association, nous travaillons dans telle entreprise, nous sommes étudiants dans telle discipline. D'autres se déploient d'une manière plus informelle et se déroulent à travers des réseaux où les individus ont des échanges plus flexibles, par rapport aux rôles dans lesquels ils évoluent habituellement.

D'une façon large, notre appartenance à un système donné nous enferme dans des configurations relativement rigides qui, d'une part, rendent notre identité sociale typique mais, d'autre part, nous offrent des variations permettant de la moduler.

2.2.2 Les catégories sociales

Un autre élément de l'appartenance, ce sont les catégories sociales ; l'identité sociale est déterminée par *l'insertion de l'individu dans des catégories* dont la classe ou le niveau social, ainsi que le groupe ethnique, apparaissent comme des éléments spécifiques. Comme nous l'avons vu dans le chapitre sur l'influence sociale, le fait, par exemple, d'appartenir à un groupe social victime de discrimination raciale ou le fait de faire partie d'une minorité influence les membres de ces groupes, dans leurs façons de ressentir ou d'exprimer leur identité.

Les travaux de la psychologie sociale ont montré que le fait, pour un individu, de définir son identité en termes d'appartenance sociale, c'est-à-dire en termes de catégorisation, eux-nous, se traduit par un renforcement des aspects positifs de son identité sociale et une accentuation des traits négatifs des membres de l'autre groupe.

2.2.3 Les valeurs internes du groupe

Mais l'identité ne joue pas exclusivement en réaction aux autres groupes. Des études (Trimble, 1983) portant sur des groupes de Noirs ont montré que leur identité n'était pas uniquement liée aux réactions qu'ils avaient par rapport aux valeurs de la majorité blanche, mais également aux divers éléments valorisants qu'ils développaient à l'intérieur de leur groupe, pour créer et renforcer un niveau d'estime d'eux-mêmes qui pouvait être supérieur à celui des Blancs.

L'appartenance au groupe ethnique montre ainsi, comme nous l'avons déjà vu, la valeur interactive de l'identité sociale, qui ne s'exprime pas uniquement sur le mode appartenance/non-appartenance, mais aussi en fonction de la relation que les membres d'un groupe social donné ont par rapport aux valeurs internes qu'il produit.

2.2.4 L'appartenance sexuelle

Une des caractéristiques de l'identité qui a été beaucoup étudiée concerne l'appartenance au sexe masculin ou féminin en tant que facteur de l'identité sexuelle. Ce sont notamment les différences entre l'homme et la femme quant au développement de l'identité qui ont été étudiées (Sheehy, 1976).

Une recherche a mis en évidence les différences dans l'affirmation de l'identité, selon que l'on était un homme ou une femme (Block et Haan, 1971).

Pour les hommes, on a observé que ce développement s'effectuait de manière généralement positive, au fur et à mesure qu'ils prenaient de l'âge. En revanche pour les femmes, le développement de l'identité s'exprimait de façon souvent plus négative, plus problématique et plus conflictuelle. Alors que les hommes manifestaient, avec l'âge, plus de confiance, de satisfaction personnelle et de compétence, liées à leur statut social, les femmes avaient un sentiment plus négatif d'elles-mêmes en considérant que leurs attraits sexuels diminuaient ; elles se montraient en outre plus résignées et soumises.

Dans cette même étude, on a également remarqué que, si le développement de l'identité était vécu de façon positive chez les hommes, il s'accompagnait en même temps d'une diminution progressive de leurs sentiments et de la tendresse. De leur côté, si les femmes étaient moins sûres d'elles avec l'âge, elles devenaient plus compréhensives et plus portées à garder leurs sentiments pour elles.

Les différences apparues dans le développement de l'homme et de la femme posent le problème de l'adéquation, plus ou moins satisfaisante, entre développement personnel et rôle social.

2.3 L'implication sociale

L'identité sociale n'est pas une réalité acquise une fois pour toutes ; elle évolue au cours de la vie et se construit à travers les choix et les engagements plus ou moins prononcés (choix d'une carrière, choix d'un parti politique, choix d'un syndicat) qui vont lui donner des orientations et des significations nouvelles. L'implication sociale permet donc de dégager comment s'opère le passage d'une identité à une autre, et de quelle façon l'individu y adhère.

Marcia (1966, 1978) a défini quatre formes d'identité suivant l'implication sociale d'un individu : l'affirmation de l'identité, le moratoire, le refus d'une identité propre et la dispersion. Ces éléments entrent en jeu lorsqu'un individu s'investit dans une autre identité, notamment au moment d'un choix professionnel.

2.3.1 L'affirmation de l'identité

Elle correspond à l'engagement personnel et à la part de choix qu'un individu est capable d'assumer par rapport à une nouvelle réalité. Par exemple, on sait que bon nombre d'entre nous n'ont pas, ou guère de choix, et n'ont pas la possibilité de s'affirmer au niveau de leur travail.

Dans ce domaine, l'affirmation de l'identité est fortement déterminée par les caractéristiques, plus ou moins valorisantes, de la catégorie sociale à laquelle on appartient. C'est parmi les membres des classes sociales les plus favorisées que l'affirmation de l'identité est théoriquement la plus élevée. Des études ont confirmé ce phénomène auquel on pouvait s'attendre (Watterman et Watterman, 1976).

2.3.2 Le moratoire

Il caractérise l'incertitude et l'hésitation dans l'implication sociale et se manifeste par une volonté de se détourner de la décision de s'engager dans une orientation plutôt que dans une autre. Il s'agit d'une phase transitoire dans laquelle s'installent les individus.

Ce phénomène renvoie non seulement à des caractéristiques individuelles, mais aux situations sociales dans lesquelles les sujets sont plongés. L'allongement des études dans les sociétés industrielles installe bon nombre de jeunes dans cette phase d'indétermination qui, tout en leur conférant une identité « d'étudiant prolongé », augmente le temps pendant lequel ils sont plus ou moins installés dans une identité, en principe transitoire, mais qui constitue de plus en plus une identité réelle.

2.3.3 Le refus d'une identité propre

Ce refus concerne l'entrée dans les divers rôles sociaux au cours de la vie, sans que l'individu ressente de crises particulières vis-à-vis de lui-même. Il endosse, en quelque sorte comme un habit, les diverses identités auxquelles il est contraint, sans jamais s'impliquer par rapport à elles : il choisit tel travail, sans se poser le problème de préférences personnelles, même si par ailleurs l'éventail des choix peut être limité. L'identité s'apparente, dans ce cas, à une non-identité ou à une identité d'emprunt qu'un nombre important d'individus adoptent, évitant ainsi de se poser la question de ce qu'ils veulent et d'affronter éventuellement les conflits que cela comporte.

2.3.4 La dispersion

Il s'agit de l'idée d'une impossibilité de s'engager dans une identité donnée : c'est non seulement une non-implication, mais une indifférence. La dispersion de l'identité, comme l'ont mis en évidence certaines recherches (Marcia, 1978), concerne des individus peu stables dans leur emploi, qui ne manifestent aucun intérêt particulier pour une activité. Elle se caractérise par une pauvreté des relations interpersonnelles et une

indétermination par rapport à la vie, qui les installe dans une attitude superficielle et une peur de s'engager.

Les caractéristiques ainsi dégagées permettent de saisir le poids des inscriptions sociales, à travers le sentiment que les individus ont de ce qu'ils sont.

3. Les mécanismes de l'identité

L'identité sociale n'est pas une donnée toute faite : elle se construit progressivement, notamment au cours de l'enfance, comme l'ont montré les travaux de Freud, de Piaget et de Mead. Les mécanismes de formation de l'identité vont certes jouer de façon particulière durant cette période, mais ils ne s'y limitent pas. Parmi les plus importants nous retiendrons successivement : l'identification, l'influence des référents sociaux, les processus d'évaluation personnelle et d'improvisation.

3.1 L'identification

L'identité se construit par rapport à « l'autre généralisé » (Mead). Le rapport à autrui est donc essentiel dans les mécanismes de formation de l'identité : c'est le monde social, à travers ces diverses composantes, qui constitue le lieu fondamental des identifications.

Un des mécanismes psychologiques qui donne lieu à la formation de l'identité, c'est celui de l'identification. Ce concept peut être entendu dans deux sens distincts. Dans le premier, il désigne un processus qui s'apparente d'abord au mécanisme d'attribution étudié précédemment : il s'agit de l'ensemble des catégorisations qui permettent de reconnaître les autres, d'après un ensemble de signes spécifiques, et de les situer, en conséquence, d'une façon claire dans une réalité donnée. L'exemple le plus familier, c'est la carte d'identité. Le système culturel d'un groupe ou d'une société comporte ainsi un ensemble de repères, avec lesquels chacun entre plus ou moins directement en contact et détermine ce à quoi il a à faire. Les travaux sur les identifications d'autrui (Mucchielli, 1980) précisent ce mécanisme.

Au cours d'une expérience, il s'agissait d'identifier des individus sur deux photos, dont l'une montrait un Noir américain, batteur de jazz célèbre, arrivant à Paris dans une gare, pour un concert.

Les réponses font apparaître deux types d'identification. La première évalue le personnage selon le schéma suivant : Noir = immigré = ouvrier ; gare = cheminot = porteur ; casquette = élément renforçant l'identité d'un manœuvre bagagiste. La seconde prend en considération non pas l'enchaînement évident de stéréotypes, mais des indices permettant d'interpréter l'allure générale et d'identifier, dans ce cas, non un travailleur mais un voyageur.

Ces expériences montrent que le processus d'identification s'élabore à partir d'une évaluation d'un ensemble d'éléments qui renforce des schémas appris à partir d'expériences antérieures.

L'identification se réfère ainsi à des modèles sociaux et culturels qui orientent nos comportements pour évaluer autrui ; elle est socialement partagée, dans la mesure où nous acceptons telle réalité sociale comme étant ce que nous pensons devoir être.

Dans un autre sens psychosocial, l'identification a été définie comme un processus inconscient de structuration de la personnalité par lequel autrui sert de modèle à un individu (ou à un groupe) qui le fait sien, en l'incorporant à sa propre conduite par une assimilation et une conformité aux propriétés du modèle.

Les processus d'identification, mis en évidence par les travaux de Freud et la psychologie de l'enfant, ont montré la valeur essentielle des premiers modèles dans la formation de la personnalité. Ainsi les parents représentent à la fois une norme et un idéal pour l'enfant, qui va s'y conformer. L'identification est, dans ce sens, un processus interactif entre un idéal du moi, qui peut se définir comme ce que l'individu veut être le plus, et un surmoi, qui implique un rapport avec les normes introjetées du milieu parental. Ce processus est en œuvre tout au long de la vie dans la mesure où des modèles sont proposés à l'individu comme des valorisations de son identité. Celle-ci apparaît ainsi comme une structure intérieurisée et dynamique, qui se modifie en fonction de la propre vie du sujet et de la réalité à laquelle il est confronté.

Du point de vue psychosociologique, l'identification définit l'ensemble de ces processus, mais dans leur rapport à l'environnement social. Elle peut s'opérer à travers la figure du héros, de la vedette, qui sert de modèle. Elle se réalise de façon plus large à travers les valeurs et les normes d'un groupe ou d'un système culturel, qui organisent l'imaginaire collectif et suscitent une adhésion par la possibilité qu'elles offrent aux individus de leur ressembler. Ainsi, dans les différentes sociétés, l'identification remplit une fonction sociale différente, dans la mesure où les données imaginaires, les croyances, font partie de l'information qui oriente le

comportement de l'individu et assure, d'une certaine manière, la cohésion du système social. Les mécanismes d'identification permettent donc de comprendre que l'identité est une dimension relative aux diverses cultures, ce qui implique que les individus se pensent différemment en fonction des valeurs sociales qui organisent leur vie.

3.2 Les référents identitaires

L'identité se construit à partir d'un ensemble d'éléments pris dans les catégories sociales existantes et qui lui servent de grille de lecture : on désigne ces éléments sous le terme de référents identitaires.

La notion de référent (Sullivan, 1953) a été utilisée pour qualifier les individus qui marquent de façon particulière l'image que nous nous faisons de nous-mêmes.

Lorsque les référents identitaires concernent un groupe, on les appelle groupe de référence (Hyman, 1942). Le concept de groupe de référence concerne non seulement les groupes sociaux, identifiés spécifiquement comme exerçant une influence dans la formation de l'identité, mais l'ensemble des référents psychosociaux : les rôles, les normes, les mentalités, les systèmes de valeurs et les symboles en œuvre dans la pyramide sociale.

Des analyses portant sur l'influence des référents identitaires ont montré que l'identité se construisait à travers une sélection de signes repérés chez des personnes importantes tenant lieu de symboles pour l'individu (Feldman et Ruble, 1981). Il s'agit alors d'un processus décisionnel complexe qui consiste à puiser, dans les caractéristiques d'un individu, des éléments à travers lesquels on essaie non seulement de lui ressembler, mais de faire en sorte que la façon dont on se présente à lui soit l'objet d'une approbation de sa part.

L'identité ne se construit cependant pas uniquement à travers la relation avec un seul référent. Des études (Denzin, 1972) ont fait apparaître que l'identité s'élaborait par rapport à plusieurs référents. Au cours d'une expérience dans laquelle on a demandé à des étudiants d'établir une liste de personnes ou de groupes qui avaient de l'importance à leurs yeux, on a constaté, par exemple, que lorsqu'ils adoptaient une identité d'étudiant, c'était le corps enseignant qui était le référent principal à leurs yeux. En revanche, lorsqu'ils se mettaient dans la peau d'un individu non étudiant, c'étaient les amis et la famille qui devenaient le référent essentiel.

Les résultats de ces expériences montrent donc qu'en fonction des référents, nous avons des identités différentes.

Par ailleurs, les référents peuvent être distingués selon l'importance qu'ils ont par rapport à certains rôles sociaux ou selon qu'ils s'adressent à un élément particulier de notre personnalité.

L'influence des groupes de référence dans la formation de l'identité a été analysée à travers deux mécanismes : la comparaison sociale et l'influence normative.

- La notion de *comparaison sociale*, développée dans le chapitre sur l'influence, établit que les individus évaluent en permanence leurs opinions en les situant par rapport aux comportements d'autrui, car chacun cherche à être reconnu par les autres dans ce qu'il fait.
- De façon plus générale, l'identité se construit à travers *l'influence normative* des groupes sociaux auxquels on appartient ou auxquels on s'identifie. Le groupe de référence prend ainsi une valeur normative, d'une part, parce que nous désirons nous joindre à lui et, d'autre part, parce qu'il exerce un contrôle social sur nous. C'est donc le groupe normatif qui a une influence sur notre identité, en façonnant une vision de nous-mêmes et de l'environnement social. Ce groupe développe ainsi une structure de pensée qui permet d'orienter le comportement d'autrui et dispense un sentiment de sécurité et de confiance à ses membres. Ceux-ci définissent alors leur identité à travers les points de repère produits par le groupe auquel ils adhèrent.

Ainsi l'identité se construit en fonction, non pas tant de la culture globale, mais des groupes de référence normatifs dans lesquels on vit et auxquels on s'identifie, souvent affectivement : famille, classe, catégorie professionnelle. Ceux-ci façonnent nos idées, nos sentiments et nos habitudes, car ils constituent un noyau de notre identité sociale.

3.3 La construction identitaire

Dans une perspective sociologique, l'identité sociale a été longtemps considérée comme le résultat des déterminations que le système social faisait peser sur nous : dans ce sens, elle équivaut à une acceptation passive des positions sociales et elle consiste à entrer à l'intérieur des images imposées et à s'y conformer.

Dans une perspective psychosociale, elle n'est plus considérée comme un processus automatique d'intériorisation des éléments sociaux. L'identité est plutôt définie comme un processus actif et conflictuel, qui montre que si les valeurs et normes sociales sont en œuvre, elles sont partie intégrante d'un système d'interaction complexe, où notre manière de nous définir vis-à-vis d'elles est également un facteur essentiel. Dans

ce sens, l'identité apparaît comme un mécanisme dynamique où interviennent trois facteurs : l'évaluation, l'improvisation et la négociation.

3.3.1 Le mécanisme d'évaluation

Dans la mesure où le système social nous propose habituellement plusieurs possibilités, nous avons à nous déterminer par rapport à ce que nous voulons être. La façon de définir l'identité qui nous est proposée, s'effectue donc à partir d'une évaluation qui nous permet d'affirmer les caractéristiques les plus importantes à nos yeux. En effet, dans certains cas, les éléments de l'identité sont plus ou moins imposés, dans d'autres, ils correspondent davantage à nos aspirations et à notre individualité.

L'identité n'est pas un résultat pur et simple des contraintes ; nous n'avons pas à nous plier passivement à elles, mais nous pouvons encore faire un choix relatif. Ainsi l'individu peut à la fois synthétiser les éléments du fonctionnement social et contrôler son ajustement à lui, en procédant à une décision d'investissement satisfaisante pour lui.

3.3.2 Le système d'improvisation

La plupart des valeurs et des normes qui nous sont imposées admettent des interprétations diverses ; elles laissent des marges de manœuvre et permettent une improvisation relative en fonction des circonstances. Il apparaît, en outre, que les changements sociaux s'accompagnent d'une relativisation des valeurs et des modèles ; celle-ci provient d'une mise en cause des valeurs existantes et favorise l'ouverture vers d'autres valeurs. Les communications de masse ont, par exemple été les vecteurs de l'introduction d'autres modèles de référence, en offrant de nouveaux choix. Ainsi l'identité apparaît comme la possibilité d'une certaine liberté par rapport à l'ensemble des contraintes sociales.

3.3.3 Le système de négociation

L'identité sociale n'est pas toute faite d'avance, mais le fait d'assigner un rôle social à l'individu montre que nous ne sommes toutefois pas entièrement libres de choisir notre identité. Celle-ci résulte d'une négociation qui a été étudiée sous deux angles distincts.

Tout d'abord, on a établi que notre identité résulte d'une négociation avec nous-mêmes : elle doit s'harmoniser avec le sentiment de soi (MacCall et Simmons, 1978). En effet, l'incorporation des modèles sociaux est un processus qui peut produire des perturbations profondes,

dans la mesure où certains rôles, incompatibles avec un sentiment profond de soi, créent un malaise et s'accompagnent d'un sentiment d'aliénation.

Par ailleurs, l'identité est aussi une réponse individuelle aux exigences sociales ; dans ce sens elle apparaît comme un compromis entre nos désirs et les pressions qu'autrui et le contexte social exercent sur nous. C'est pourquoi l'identité est par nature conflictuelle : elle place l'individu dans des situations où il est en permanence tiraillé entre un désir d'être soi-même, de suivre des orientations personnelles et la logique sociale, les modèles qu'elle propose, plus ou moins en opposition avec les premiers.

L'identité se définit enfin comme un processus incertain, car on ne sait jamais au départ jusqu'à quel point la dynamique identitaire confrontée à la machine sociale va faire de nous plutôt des individus interchangeables et passifs que des êtres qui affirment leur singularité.

Mais l'identité est un mécanisme social inévitable, dans la mesure où l'expérience de chacun et l'image qu'il se fait de lui-même, est mise à l'épreuve de la réalité sociale. Face au poids des influences sociales variées, l'identité est un processus intégrateur qui permet à chacun d'éprouver qui il est, d'élaborer une compréhension de soi et une interprétation du monde.

Conclusion

► Points-clés du chapitre

Ce chapitre a présenté le concept d'identité sociale à travers trois points.

- Le premier portait sur les différentes conceptions de l'identité ; nous avons retenu la conception psychanalytique qui assimile l'identité au surmoi et la considère comme le fruit de la socialisation ; la conception sociologique aborde l'identité selon deux orientations distinctes : à travers le concept d'aliénation : un type d'approche montre l'existence d'une fausse identité imposée par les déterminations sociales et une vraie identité résultant de luttes ; une autre approche sociologique aborde l'identité dans une perspective fonctionnaliste en la considérant comme le résultat d'une interaction entre conscience individuelle et structure sociale. L'approche psychosociale a développé une conception de l'identité comme conscience de soi et comme un

aspect de soi résultant de la cognition des individus concernant leur appartenance sociale.

– Le deuxième point traitait les caractéristiques de l'identité. Trois aspects ont été examinés :

- *L'identité personnelle ou le Soi* : l'identité se caractérise d'abord par l'image que nous avons de nous-mêmes, désignée sous le terme de Soi. On distingue deux aspects dans le Soi : l'estime de soi et la conscience de soi ; la conscience de soi se distingue elle-même en conscience de soi personnelle et conscience de soi publique. Une des expressions de la conscience de soi publique est la présentation de soi qui revêt dans un certain nombre de cas des formes stratégiques.
 - L'identité se caractérise également par le fait que les individus définissent qui ils sont en fonction de leur *appartenance sociale* ; celle-ci revêt plusieurs formes comme, par exemple, les valeurs internes d'un groupe ou l'appartenance sexuelle.
 - L'identité se caractérise enfin par le *type d'implication sociale d'un individu*.
- Le troisième volet du chapitre a porté sur les mécanismes de l'identité. Parmi les plus importants, nous avons retenu d'abord l'identification. Il s'agit d'un mécanisme psychologique qui comporte deux sens distincts : d'un côté, un processus de catégorisation, de l'autre, un processus de structuration du moi et de la personnalité.

Le deuxième mécanisme est celui de l'influence des référents identitaires qui désigne un ensemble d'éléments pris dans les catégories sociales, à partir desquels se construit l'identité.

Le troisième concerne les improvisations que permet l'identité, dans le sens où l'individu a des marges de manœuvre pour exprimer ce qu'il est, à l'intérieur des relations où il est pris entre les déterminations sociales et l'affirmation de son moi.

En résumé, le concept d'identité désigne en psychologie sociale le point d'articulation entre la personnalité de l'individu et l'idée qu'il a de lui-même et l'ensemble des facteurs qui, dans le contexte social dans lequel il est inscrit, agissent sur lui. Si elle est, par bien des aspects, une identité donnée socialement, dans la mesure où elle correspond aux caractéristiques sociales de l'individu, elle est néanmoins une synthèse des interactions existant entre l'individu et la société. L'identité sociale est le point où se focalisent les composantes sociales et psychologiques, à l'intérieur d'une structure affective et cognitive qui permet à l'individu de se représenter qui il est, et d'échanger avec le monde social qui l'entoure.

► Notions-clés du chapitre

Comportement stratégique : processus par lequel la relation sociale s'exprime dans une présentation de soi qui consiste à rendre son comportement incertain et imprévisible aux yeux d'autrui, afin de créer une marge de manœuvre permettant d'exercer un pouvoir sur lui.

Ego-écologie : approche théorique de l'identité sociale qui étudie le Soi dans ses relations complexes avec son environnement.

Identification : processus psychologique qui peut être entendu dans deux sens distincts :

- l'ensemble des catégorisations qui permettent de reconnaître les autres d'après des signes spécifiques et de les situer, en conséquence, d'une façon claire ;
- le processus inconscient de structuration de la personnalité par lequel autrui sert de modèle à un individu qui incorpore ses propriétés et s'y conforme.

Identité personnelle : processus psychologique de représentation de soi qui se traduit par le sentiment d'exister dans une continuité en tant qu'être singulier et d'être reconnu comme tel par autrui.

Identité sociale : processus psychosocial de construction et de représentation de soi résultant des interactions et des cognitions des individus concernant leur appartenance sociale.

Mise en scène : présentation de soi au cours des interactions sociales à travers laquelle les individus déploient un arsenal symbolique qui leur permet de jouer des rôles acceptables aux yeux des autres.

Personnalité de base : structure de personnalité définie comme l'assise psychologique commune aux membres d'une même société ; elle se manifeste à travers des modèles de comportements, des attitudes et des croyances spécifiques qui révèlent les relations existant entre personnalité et culture.

Référent identitaire : ensemble d'éléments pris dans les catégories sociales et servant à la construction de l'identité.

Soi : l'individu en tant qu'il se définit dans son unité et sa continuité à travers la conscience de lui-même marquée par les interactions sociales qu'il vit à travers les valeurs et les normes auxquelles il participe.

► Question synthèse du chapitre

Pourquoi notre estime de nous même baisse-t-elle quand nous sommes avec des personnes plus attrayantes que nous ?

Des recherches ont montré que des femmes auxquelles on avait préalablement montré des photos de femmes fortement attrayantes, s'estimaient après-coup, moins attrayantes et comme étant des compagnes moins agréables que d'autres femmes qui avaient vu des photos de femmes plus ordinaires.

L'image que l'on a de soi est ainsi un miroir dans lequel on se regarde à travers la façon dont on perçoit les autres et dont eux-mêmes nous perçoivent.

Au cours d'une expérience où les participants croyaient se présenter à un entretien d'embauche, on les fit patienter seuls dans une pièce en attendant la personne avec laquelle ils avaient l'entretien d'embauche. Au bout d'un moment, un autre candidat (complote) entre et s'assoit. Dans l'une des conditions expérimentales, le nouveau candidat était très élégant avec une mallette qu'il ouvrait de temps en temps pour laisser voir du matériel de bonne qualité, bien rangé.

Dans l'autre condition, le nouveau candidat était très négligé : il portait un pull plein de taches et n'était pas rasé depuis quelques jours. On leur a ensuite distribué différents documents à remplir parmi lesquels une échelle permettant d'évaluer leur estime de soi.

Les résultats ont montré que la présence du candidat élégant a entraîné une baisse importante de l'estime de soi des participants, alors que la présence du candidat sale s'est traduite par une augmentation de l'estime de soi.

Ces expériences éclairent ainsi le caractère fluctuant de l'estime de soi qui est déterminé pour une large part par les effets de contraste liés à notre besoin de nous comparer aux autres et qui révèle en même temps le contenu d'illusions qui composent notre identité.

Lectures conseillées



ERIKSON E.H, (1968), *Adolescence et crise : la quête de l'identité*, Paris, Flammarion, 1972.

KARDINER A. (1939), *L'Individu dans sa société*, Paris, Gallimard, 1969.

LAING R.D. (1961), *Soi et les autres*, Paris, Gallimard, 1971.

LÉCUYER R. (1994), *Le Développement du concept de Soi de l'enfance à la vieillesse*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal.

- LINTON R. (1945), *Le Fondement culturel de la personnalité*, Paris, Dunod, 1959.
- LIPIANSKY E.-M. (1992), *Identité et communication*, Paris, PUF.
- MEAD G.M. (1934), *L'Esprit, le Soi et la société*, Paris, PUF, 1963.
- MONTEIL J.-M. (1993), *Soi et le contexte : constructions autobiographiques, insertions sociales et performances cognitives*, Paris, Armand Colin.
- MUCCHIELLI A. (1986), *L'Identité*, Paris, PUF, coll. « Que sais-je ? ».
- TAP P. (sous la dir.) (1980), *Identités collectives et changements sociaux*, Toulouse, Privat.
- TOURAINE A. (1974), *Pour la sociologie*, Paris, Le Seuil.
- ZAVALLONI M., LOUIS-GUÉRIN C. (1984), *Identité sociale et conscience. Introduction à l'égo-écologie*, Toulouse, Privat ; Montréal, PUM.

8

Chapitre

LA VIOLENCE SOCIALE

Sommaire

1. Les concepts et modèles théoriques.....	261
1.1 Violence, agressivité, agression	261
1.2 Les modèles théoriques	263
2. Les grandes formes de violences sociales.....	272
2.1 Les violences familiales	272
2.2 Les violences scolaires	275
2.3 Les violences au travail	280
3. Le traitement psychosocial de la violence	284
3.1 L'action éducative et la prévention	284
3.2 La prise en charge thérapeutique	286
3.3 L'intervention sociale.....	286
Conclusion	287

La violence n'est pas un concept propre à la psychologie sociale ; il sera développé ici comme un domaine d'application des concepts présentés dans les chapitres précédents. En effet, il est de nature à éclairer de nombreux processus psychosociaux en œuvre dans la vie sociale et les relations interhumaines. C'est pourquoi il sera analysé dans une perspective essentiellement psychosociale.

Aujourd'hui, la violence est devenue un fait social majeur ; chaque jour, elle est au rendez-vous de l'actualité médiatique ou dans notre environnement proche : guerres, attentats, meurtres, agressions physiques ou psychologiques en tous genres.

Les diverses disciplines des sciences humaines et sociales abordent ce phénomène complexe à travers des découpages souvent spécialisés qui en limitent la compréhension. Pour la psychologie sociale, la violence constitue un processus essentiel à l'œuvre dans de nombreuses situations marquées par des formes diverses d'influence, de domination, de catégorisation. C'est pourquoi ce concept permettra d'éclairer des aspects parmi les plus importants de la psychologie sociale.

Ce chapitre s'organisera autour de trois axes principaux : d'abord quelques éléments de définition et une présentation des principales approches théoriques qui donneront le cadre d'analyse à travers lequel sera abordée et expliquée la violence. Ensuite, nous donnerons un aperçu des principales formes de violence sociale. Enfin, nous analyserons les interventions et les prises en charge préconisées.

1. Les concepts et modèles théoriques

1.1 Violence, agressivité, agression

1.1.1 La violence

La notion de violence, tout d'abord, désigne dans un sens général l'usage d'une force destinée à exercer une contrainte. Étymologiquement, le mot violence comporte la racine *vis* en latin qui veut dire *force*. Dans ce sens, la violence est une expression particulière de la force qui se caractérise par le recours à des moyens physiques ou psychologiques pour exercer une contrainte sur autrui.

Une de ses manifestations les plus concrètes est la violence verbale qui se produit dans de nombreuses situations de la vie ordinaire. Dans d'autres cas, c'est la violence physique, définie comme l'usage matériel

d'une force, mesurée par le préjudice corporel plus ou moins grave commis sur autrui.

Dans un sens global, l'OMS (2002) définit la violence comme « la menace ou l'utilisation intentionnelle de la force physique ou du pouvoir contre soi-même, contre autrui ou contre un groupe ou une communauté, qui entraîne ou risque fortement d'entraîner un traumatisme, un décès, des dommages psychologiques, un mal-développement ou des privations ». Cette définition met l'accent sur trois aspects importants de toute violence : la nature de l'acte violent, son intentionnalité et les conséquences qu'elle entraîne.

1.1.2 L'agressivité

L'agressivité est une tendance, un trait psychologique lié à une pulsion visant à nuire à autrui et à lui faire du mal. La notion d'agressivité humaine s'appuie principalement sur deux courants. D'un côté, les études sur l'agressivité animale ont mis en évidence l'instinct de survie exprimé par trois formes principales : l'agressivité prédatrice, l'agressivité de compétition, l'agressivité défensive (Laborit, 1983). De l'autre, les études psychologiques basées sur la psychanalyse la définissent comme « une tendance ou un ensemble de tendances qui s'actualisent dans des conduites réelles ou fantasmatisques, celles-ci visant à nuire à autrui, le détruire, le contraindre, l'humilier, etc. » (Laplanche et Pontalis, 1967).

1.1.3 L'agression

À la différence de l'agressivité qui est une pulsion, l'agression est un acte. Le terme dérive du latin *ad gradī*, qui veut dire *marcher vers ou contre*. La psychologie sociale privilégie le terme d'agression à celui de violence pour mettre l'accent sur une catégorie de comportements qui s'actualise dans une situation d'interaction sociale et qui vise à nuire à autrui en portant une atteinte plus ou moins grave à son intégrité physique ou psychique.

Le concept d'agression repose sur des approches de la violence qui se réfèrent à des situations interpersonnelles et des contextes sociaux pour mettre en évidence des comportements visant à faire du mal par divers moyens.

1.2 Les modèles théoriques

De nombreuses théories ont cherché à fournir des explications à la violence en se référant tantôt à des facteurs biologiques, tantôt à des facteurs de personnalité, tantôt au contexte social.

Les principales théories qui sont retenues ici sont au nombre de trois : les approches neurobiologiques, les approches psychologiques, et les approches sociocognitives.

1.2.1 Les théories neurobiologiques

Elles regroupent une variété d'approches qui se fondent toutes sur des postulats biologiques pour expliquer les comportements de violence. En outre, elles se réfèrent plus ou moins implicitement au modèle de l'agressivité animale pour aborder l'agression humaine. Dans cette perspective, le comportement d'agression a d'abord été considéré comme un acte instinctif. La théorie de Lorenz (1966) a ainsi défini les êtres humains, tout comme les animaux, comme naturellement agressifs. En ce sens, le penchant à la violence dépend de facteurs biologiques dont la fonction est la survie et qui échappent à notre contrôle. L'approche éthologique suppose que l'agression est une énergie spécifique endogène qui cherche à se décharger d'une façon ou d'une autre comme une nécessité biologique.

Dans la conception de Lorenz (1966), l'agression est un instinct lié à l'affirmation de soi et qui tend à s'exprimer suivant deux orientations, l'une conservatrice, l'autre destructrice. Si certains travaux ont été marqués par cette approche, la notion d'instinct d'agression n'a plus qu'un intérêt d'ordre historique, mais non plus heuristique.

Aujourd'hui, les théories neurobiologiques cherchent à établir des corrélations entre les comportements d'agression et certains processus neurophysiologiques, en considérant par exemple le rôle joué par le système neuronique dans l'élaboration des réactions émotionnelles et le rôle joué par le système limbique sur les comportements agressifs.

Les différentes recherches sur les déterminants neurobiologiques du système limbique ont ainsi permis de montrer que ce ne sont pas seulement les fonctions d'un organe comme l'amygdale mais aussi la transmission des messages nerveux entre lui, l'hippocampe central et l'hypothalamus ventromédian qui joue un rôle essentiel.

Par ailleurs, les approches neurobiologiques s'intéressent au rôle de certaines substances hormonales dans les comportements d'agression.

Ainsi, la sécrétion d'hormones liée à l'activation du cortex surrénalien contribue à déterminer la probabilité de déclenchement de certaines réponses comportementales en termes d'agression.

Si les recherches neurobiologiques ont établi un lien entre certaines substances et le comportement agressif, le rôle joué par les facteurs hormonaux, en particulier dans le déterminisme des comportements d'agression, montre selon de nombreux chercheurs (Karli, 1987) que ces facteurs ne participent nullement à la genèse d'une quelconque agressivité, mais qu'ils modulent de nombreux processus de traitement d'informations et qu'ils retentissent ainsi secondairement sur un comportement agressif donné.

L'existence de processus neurobiologiques mise en évidence dans les comportements d'agression ne signifie donc pas que ces comportements sont déterminés par ces facteurs ; il ne s'agit pas de prédispositions déterminées biologiquement, mais de types de comportements où interviennent de nombreux facteurs liés à l'apprentissage, à l'expérience, au contexte social.

De manière complémentaire, les recherches en neuropsychologie ont montré le rôle des lésions cérébrales dans l'émergence de comportements violents. Dans ce cadre, on s'intéresse aux zones du cerveau impliquées dans la manifestation des comportements agressifs. Les travaux existants ont permis de montrer les dysfonctionnements frontaux qui rendent compte de réactions agressives. Ainsi, différentes lésions du lobe frontal se traduisent par des troubles associés de la personnalité : états dépressifs caractérisés par l'apathie, mélancolie ; sociopathie caractérisée par une irritabilité et des comportements agressifs (Joseph, 1990).

Dans la même perspective, la théorie des marqueurs somatiques a cherché à expliquer ces comportements pathologiques dits « acquis » en raison de l'apparition d'une lésion frontale entraînant un comportement agressif, alors que la personne était auparavant bien adaptée à son environnement social (Damasio, 2000). Sur la base de ces travaux, on considère aujourd'hui que la pathologie des marqueurs somatiques régulateurs des réactions émotionnelles constitue un facteur susceptible de déclencher un comportement violent (Davidson *et al.*, 2000).

La mise en évidence des dysfonctionnements frontaux par les approches neuropsychologiques constitue un éclairage complémentaire des approches neurobiologiques pour expliquer les liens entre certains déficits neurologiques et cérébraux, et les comportements violents. Si ces approches montrent le rôle joué tantôt par certaines substances hormonales, tantôt par des lésions frontales, on ne saurait établir une relation

causale exclusive entre ces facteurs et un comportement violent (Pincus, 1999).

1.2.2 Les approches psychologiques

Elles regroupent une diversité d'orientations qui accordent toute un rôle déterminant aux aspects psychologiques des comportements de violence, parmi lesquels nous retiendrons les traits de personnalité et les états émotionnels.

► *Les traits de personnalité*

De nombreuses théories en psychologie considèrent les facteurs de personnalité comme des causes déterminantes du comportement agressif. Trois approches permettront de l'illustrer.

La première est la conception de l'agression comme conduite psychique basée essentiellement sur la théorie freudienne. Dans cette perspective, la personnalité est appréhendée comme une réalité psychique conflictuelle composée d'instances où l'énergie psychique est poussée dans des directions opposées et définies suivant le sens de leur poussée tantôt en pulsion de vie, tantôt en pulsion de mort. Dans cette conception, ce sont les pulsions de mort qui représentent la source du comportement agressif ; il peut être défini comme une pulsion de destruction contre soi-même, contre autrui ou contre un objet extérieur. L'agressivité et l'agression sont donc les formes prises par la pulsion de mort lorsqu'elle est dirigée vers l'extérieur. Mais les tendances agressives ne sont pas seulement d'ordre pulsionnel, elles peuvent également avoir une fonction d'adaptation à la réalité extérieure, et ceci en réaction à la frustration (Winnicott, 1964). Mais, en tant que pulsion de destruction, le comportement agressif peut être régulé par les règles sociales.

Dans la perspective psychanalytique, la violence est donc profondément liée aux conflits intrapsychiques et notamment aux conflits entre pulsion de vie et pulsion de mort, représentés dans le psychisme par les affects qu'ils provoquent.

La deuxième approche qui porte son attention sur les traits psychologiques a dégagé le concept de « personnalité criminelle » (Pinatel, 1975). Parmi ces traits figurent l'égocentrisme, la labilité, l'agressivité et l'indifférence affective. Ils représentent des caractéristiques spécifiques du comportement violent.

Cette conception de la personnalité criminelle repose sur une théorie clinique de l'acte criminel développée antérieurement par le psychiatre

belge De Greef (1946). Selon lui, le comportement criminel, tout comme les autres comportements, se trouve en grande partie déterminé par nos pulsions qui sont antagonistes : d'une part des pulsions de défense qui s'expriment par la peur, la fuite et l'agression, et contribuent à la préservation du moi ; d'autre part les pulsions de sympathie qui se traduisent par l'acceptation d'autrui et l'abandon de soi, et président à la conservation de l'espèce. Sur ces bases, De Greef (1946) a proposé un modèle du passage à l'acte criminel en distinguant deux grandes catégories de personnalité criminelle : celle déterminée par un état d'indifférence affective, et celle déterminée par des facteurs réactionnels. C'est principalement, selon lui, la deuxième catégorie qui explique les mécanismes psychologiques qui conduisent au crime.

Dans une approche complémentaire, des travaux plus récents mettent l'accent sur d'autres caractéristiques de la personnalité, comme le manque de contrôle de soi et la recherche de solutions de facilité pour obtenir ce que l'on veut. Ainsi, en s'appuyant sur le concept de faible contrôle de soi, des chercheurs ont montré qu'on ne pouvait pas, à proprement parler, se référer à des traits de personnalité spécifiquement criminels, mais plutôt à des caractéristiques d'actes ou de comportements marqués par des gestes interdits ou téméraires exprimant le fait de vouloir obtenir tout, tout de suite. L'individu pris dans cette spirale est incapable de mesurer la conséquence de ses actes car il ne peut résister au plaisir immédiat (Gottfredson et Hirschi, 1990).

D'autres travaux, plutôt que de parler de traits de personnalité, font référence au fonctionnement cognitif et affectif de la personnalité criminelle en terme de distorsions cognitives, c'est-à-dire un ensemble « d'erreurs de pensée » propres à ces individus. On a ainsi observé des déficits spécifiques de la pensée abstraite caractérisés par le fait que la personne n'a pas une perception claire des conséquences à long terme de ses actes ; sa focalisation sur l'immédiat évacue la perspective de la punition ; enfin, la fonction de la loi apparaît de façon très abstraite. Par ailleurs, sur le plan affectif, on a observé à la fois des perturbations dans les relations avec autrui et avec la société de sorte que la société est perçue comme injuste et que par conséquent il faut se venger (Yochelson et Samenow, 1976).

La troisième approche centrée sur les traits psychologiques est liée à ce qu'on appelle la personnalité antisociale (DSM-IV), et met l'accent sur les dimensions comportementales du fonctionnement antisocial plus que sur les traits de personnalité. Dans cette optique, le comportement antisocial révèle des liens entre le comportement violent et l'existence de

certains troubles ou désordres psychiques. Au départ, ces approches ont surtout été centrées sur des traits de personnalité psychopathiques caractérisés par le mensonge, l'escroquerie, le manque de responsabilité. Le terme de psychopathie, utilisé dans ce sens, désigne un trouble de personnalité marqué par une insensibilité à la souffrance d'autrui, une absence de culpabilité, une incapacité à maintenir des relations durables, comme des facteurs intervenant dans les comportements violents (Hare, 1996). Aujourd'hui, le terme de personnalité psychopathique est remplacé par celui de personnalité antisociale.

Les études des traits de personnalité fournissent un éclairage tantôt sur la diversité et la complexité des éléments de personnalité qui peuvent être considérés comme des facteurs d'agression, tantôt sur un fonctionnement spécifique.

➤ *Les états émotionnels*

À côté des études portant sur les traits de personnalité, d'autres travaux ont accordé une attention particulière aux états émotionnels : ce sont l'importance et le rôle joué par les émotions, notamment négatives, c'est-à-dire les composantes affectives désagréables générées par toute situation perçue comme une menace ou une atteinte à l'intégrité physique et/ou psychique.

Deux types de situations émotionnelles ont plus particulièrement retenu l'attention des chercheurs : d'une part, diverses formes d'activation émotionnelle ; d'autre part, les relations existant entre frustration et agression.

La théorie de l'activation émotionnelle s'est intéressée aux liens pouvant exister entre différents types d'activation émotionnelle, comme le bruit, la provocation, les compétitions sportives, les drogues, l'activité sexuelle et le comportement agressif d'une personne. Dans ce domaine, deux types d'orientations se sont fait jour :

- les unes, qui ont tenté de démontrer qu'à peu près toutes les formes d'activation forte élevaient le niveau d'agressivité ;
- les autres, plus récentes, qui montrent que l'activation n'a pas d'effet direct, mais qu'elle peut favoriser l'agressivité uniquement dans des conditions particulières.

Ainsi, ce sont les circonstances dans lesquelles on se trouve qui peuvent augmenter ou diminuer le niveau d'agressivité lié à une activation émotionnelle donnée. Au cours d'une expérience (Zillmann *et al.*, 1974), un groupe d'étudiants qui avait été insulté par un compère devait lui administrer des chocs électriques. Mais auparavant, ils devaient

faire un exercice qui était soit précédé soit suivi d'une période de repos de 6 minutes en position assise. L'hypothèse des chercheurs était que les étudiants dont la période de repos avait lieu après l'exercice seraient portés à croire que leur activation était due à la colère, tandis que ceux dont la période de repos avait lieu avant l'exercice avaient tendance à penser que leur activation était due à l'exercice. Les résultats ont montré que ceux qui attribuaient leur activation à l'exercice étaient beaucoup moins agressifs que ceux qui l'attribuaient à la colère. Ce sont donc les conditions particulières de nature à augmenter la probabilité d'un comportement d'agression qui semblent jouer un rôle important. Parmi ces conditions, deux sont apparues plus déterminantes que les autres : d'abord, une activation émotionnelle tend à provoquer un comportement d'agression si celle-ci est envisagée comme le type de réponse dominant dans une situation ; ensuite, la deuxième condition est la façon dont une activation est codée et étiquetée socialement. En conséquence, les diverses sources d'activation représentent des facteurs favorisant un comportement d'agression si ces états émotionnels sont perçus comme ayant provoqué une réaction agressive.

À côté de l'activation émotionnelle, les sentiments de frustration ont été considérés comme une autre source d'agressivité et de comportement d'agression. C'est la théorie de la frustration-agression qui a été l'une des premières à expliquer le comportement d'agression par le sentiment de frustration. Élaborée peu avant la deuxième guerre mondiale par une équipe de chercheurs de l'université de Yale (Dollard *et al.*, 1939), cette théorie repose sur l'idée que toute frustration conduit à une forme ou une autre d'agression, et que par conséquent un comportement agressif doit être considéré comme le résultat d'une frustration. Cette théorie a marqué la recherche dans ce domaine durant de nombreuses années, mais les résultats auxquels elle a donné lieu sont contradictoires : la frustration ne provoque pas toujours un comportement d'agression, parfois elle conduit à la dépression et, dans d'autres cas, elle n'a aucun effet. En d'autres termes, l'agression n'est pas toujours une conséquence directe de la frustration ; celle-ci ne peut donc être à elle seule une raison suffisante pour expliquer le comportement agressif. Un certain nombre d'études ultérieures ont reformulé cette théorie en montrant que la frustration n'est qu'un facteur parmi d'autres susceptible de développer un comportement d'agression.

Il n'existe donc pas de lien constant et automatique entre frustration et agression ; la frustration ne serait qu'un des nombreux états émotionnels qui entrent en jeu dans l'apparition un comportement d'agression.

En résumé, les approches centrées sur les états émotionnels montrent qu'un comportement agressif peut être déterminé par une multiplicité de facteurs affectifs mais qui ne deviennent déclencheurs d'agression que lorsqu'ils sont associés à des circonstances particulières qui les favorisent.

1.2.3 Les orientations sociocognitives

Elles regroupent un ensemble d'études issues de la psychologie sociale qui mettent notamment l'accent sur l'importance des facteurs de contexte et d'interaction, parmi lesquels nous retiendrons d'une part le rôle de l'apprentissage social à travers la socialisation et l'influence sociale, et d'autre part le rôle des processus sociocognitifs à travers la catégorisation.

► *L'agression, comportement social appris*

Ce sont les théories de l'apprentissage social qui ont montré qu'un comportement agressif s'apprend, tout comme les comportements sociaux, dans la mesure où il est l'objet d'un appui social et d'une valorisation de l'image de soi. La question de l'apprentissage du comportement de violence a été abordée selon plusieurs axes qui ont retenu deux formes essentielles :

- d'une part, un comportement agressif serait appris par l'expérience directe du fait qu'il est toléré, voire approuvé ;
- d'autre part, il serait appris par l'observation : un individu apprend un comportement violent du fait qu'il est exposé à un modèle social violent (Bandura, 1973).

Les théories qui font de l'agression un comportement social appris s'inscrivent dans l'étude des phénomènes de socialisation, et plus particulièrement dans l'étude de la construction du lien social. Dans cette perspective, le comportement agressif est lié à l'absence et à la carence du lien social. Les travaux qui ont dégagé ce point ont porté sur les causes de la délinquance. Une étude classique (Hirschi, 1969) a distingué quatre formes principales du lien social :

- le degré d'attachement de l'enfant et de l'adolescent à ses parents (*attachment*) ;
- l'acceptation et le sentiment d'implication par rapport à un ensemble de buts proposés par la société (*commitment*) ;
- la participation effective à des activités sociales (*involvement*) ;
- la croyance dans la validité des règles sociales et morales (*belief*).

La délinquance résulterait, dans ce type d'approche, de la carence des liens sociaux, qui serait en outre une cause du développement de comportement agressif.

D'autres travaux ont montré que le niveau élevé d'un comportement agressif chez des adolescents était souvent lié à un contexte familial lui-même violent et punitif (Akers, 1977). Dans ce cadre, d'autres résultats ont montré que les garçons ont plus tendance que les filles à imiter des comportements violents (Bandura *et al.*, 1963).

Toutes ces données tendent à montrer qu'un modèle agressif a un impact sur l'apprentissage des comportements sociaux. De façon plus large, on peut retenir de ces recherches que les enfants et les adolescents, qui sont exposés à un modèle agressif, ont plus tendance que les autres à adopter des comportements agressifs, et cela d'autant plus si le modèle qu'ils ont sous les yeux n'est pas soumis à une sanction sociale. Ainsi, l'apprentissage social semble jouer un rôle dans le développement ultérieur de comportements agressifs.

À côté des formes d'apprentissage social, la psychologie sociale a mis en lumière le poids de l'influence sociale et de la conformité dans les comportements sociaux. Quel est leur rôle dans les comportements d'agression ?

Comme nous l'avons présenté dans le chapitre 3, l'influence sociale est un des grands facteurs qui déterminent l'orientation des comportements sociaux. Nous avons vu, particulièrement à travers l'étude de Milgram (1974), comment les pressions sociales et hiérarchiques peuvent fournir au comportement agressif un appui légitime. Son expérience a montré que, dans le cadre du rapport à l'autorité, le fait de commettre un acte d'agression n'est pas perçu comme tel, mais considéré avant tout comme l'exécution d'un ordre qui justifie la violence exercée. Dans ces conditions, le comportement agressif est l'objet d'une approbation hiérarchique qui légitime ce type d'acte en lui conférant une autorisation sociale qui ratifie en quelque sorte le caractère « bon » et justifié du comportement adopté.

En outre, comme l'a souligné Milgram, dans ce type de contexte, le comportement agressif est rendu possible, d'un point de vue psychique, du fait que s'opère chez la personne concernée une transformation qui lui confère un sentiment d'irresponsabilité par rapport à ses actes et de dépersonnalisation : elle modifie la perception qu'elle a d'elle et de ce qu'elle est en train de faire.

Cette approche éclaire d'un regard nouveau de nombreuses situations de violence comme les guerres, qui sont une des formes les plus connues

de violences autorisées et qui montrent jusqu'où mènent des comportements violents admis et justifiés.

► *Le rôle des processus sociocognitifs*

L'attention accordée aux processus sociocognitifs a permis de montrer que dans un comportement agressif interviennent un certain nombre de « connaissances sociales » à travers lesquelles un agresseur recherche des informations, va évaluer la situation en termes de menaces, d'opportunités, etc.

Les approches sociocognitives suggèrent ainsi un lien entre la manière dont un individu interprète une situation et le comportement agressif qu'il adopte. Ainsi, dans une situation ambiguë, quelqu'un d'agressif aura tendance à percevoir autrui comme se comportant de façon hostile, dans la mesure où il perçoit la situation comme menaçante pour lui (Dodge, 1980).

Parmi les nombreux facteurs sociocognitifs qui jouent sur les comportements agressifs, deux illustrent particulièrement leur impact : la catégorisation et la perception des relations intergroupes.

La catégorisation est, comme nous l'avons vu, une manière de classer autrui dans des schémas qui le réduisent à des caractéristiques biaisées et l'évaluent péjorativement. Elles donnent lieu à des stéréotypes, notamment raciaux, qui jouent dans le développement des comportements agressifs. Des études ont ainsi montré que les stéréotypes créent des tendances agressives et s'affirment d'autant plus qu'elles peuvent s'exprimer en situation de relatif anonymat (Donnerstein *et al.*, 1972).

Dans une perspective complémentaire, les études sur les relations intergroupes ont montré que la cohésion et le sentiment d'appartenance étaient pour les membres d'un groupe des facteurs déclencheurs d'un niveau d'agression élevé contre autrui. Une recherche ayant porté sur plusieurs conflits armés (Deuxième guerre mondiale, guerre du Vietnam, conflit israélo-arabe au Moyen Orient) a montré que les comportements agressifs se nourrissaient d'une perception antagoniste qui définissait l'autre comme l'ennemi, l'adversaire, c'est-à-dire comme celui qu'il faut tuer. Dans ce cas, la perception de la situation est biaisée par le clivage bon/mauvais qui, en outre, infériorise l'autre et légitime l'agression comme un devoir (White, 1977).

Les approches sociocognitives, en montrant comment la façon dont un individu comprend une situation peut agir sur son comportement agressif, éclairent de façon complémentaire la complexité de ce phénomène.

2. Les grandes formes de violences sociales

Trois principales formes de violences sociales seront ici présentées : les violences familiales, les violences scolaires et les violences au travail.

2.1 Les violences familiales

La violence familiale désigne dans un sens large les différents abus exercés par un membre d'une famille ayant en particulier un rôle parental ou conjugal sur un autre. Elle peut s'exprimer de deux manières distinctes, mais souvent liées : la violence conjugale et la violence parentale.

2.1.1 Les types de violences familiales

► *La violence conjugale*

Elle englobe tous les actes d'agression qui sont de nature à provoquer sur le conjoint ou le partenaire intime des dommages physiques, psychologiques ou sexuels. Dans l'ensemble des pays, ce sont les femmes qui dans leur immense majorité sont victimes de ce type de violence.

La violence conjugale peut s'exprimer de manière multiforme : agressions physiques, telles que gifles, coups de poing, etc. ; violences psychologiques, comme le mépris, l'intimidation, l'humiliation ; rapports sexuels forcés ; comportements répressifs et autoritaires. Ces divers types d'expression coexistent souvent à l'intérieur d'un contexte familial violent.

► *La violence parentale*

Elle concerne essentiellement les violences faites aux enfants. Le terme de maltraitance est aujourd'hui utilisé pour désigner ce type de violence ; il met l'accent tantôt sur les actes commis par les parents, tantôt sur le mal fait à l'enfant.

Il existe quatre grandes formes de maltraitance : les violences physiques, les violences affectives et psychologiques, les violences sexuelles, et les négligences. Les violences physiques sont des actes commis par les parents ou tuteurs et qui entraînent des dommages corporels plus ou moins graves et durables. Les violences affectives et psychologiques sont des actes de dévalorisation, de menace, de dénigrement qui nuisent à la santé mentale et au développement affectif de l'enfant. Les violences sexuelles sont des actes sexuels commis par un parent sur l'enfant. La

définition que l'on donne de la violence sexuelle englobe une variété d'abus sexuels qui vont de l'attouchement jusqu'à la pénétration. Les négligences ou privations de soins concernent tant les négligences physiques telles que les abandons ou privations dans le domaine de la santé, de la nourriture, de l'éducation, et désignent les divers dommages corporels causés.

2.1.2 Les facteurs explicatifs

La violence familiale a été expliquée par plusieurs facteurs de risque : les caractéristiques de la famille, les antécédents de violence familiale, la vulnérabilité de l'enfant, les traits de personnalité et le contexte socioculturel.

Les caractéristiques de la famille montrent l'existence d'un lien entre qualité des relations familiales, composition du ménage et violence. Une étude montre que les mères célibataires ont tendance à se montrer plus violentes envers leurs enfants en recourant trois fois plus que les mères biparentales à des châtiments corporels sévères (Zununegui et al., 1997). Plus largement, un milieu familial instable tend à favoriser l'expression de la violence.

Les antécédents de la violence familiale sont considérés comme un facteur de risque particulièrement important, tant en ce qui concerne la maltraitance que la violence conjugale. Pour ce qui est de la violence conjugale, les études existantes tendent à montrer un taux de violence plus élevé lorsque le mari a été lui-même violenté ou battu et qu'il a vu sa propre mère l'être.

La vulnérabilité de l'enfant l'expose davantage à la violence, notamment suivant son âge. Ainsi, on observe que pour les violences physiques en général, elles touchent variablement les enfants suivant les pays : de 3 à 6 ans en Chine ; de 6 à 11 ans en Inde ; de 6 à 16 ans aux États-Unis. Par ailleurs, selon que l'on est un garçon ou une fille, le type de violence subie n'est pas le même : dans la plupart des pays, les filles plus que les garçons risquent d'être victimes de violences sexuelles, de privations et de maltraitance. En revanche, les garçons semblent davantage exposés aux châtiments corporels.

Les traits de personnalité sont relevés dans de nombreuses études comme des facteurs de probabilité de la violence. Ainsi, certains parents ou conjoints qui ont une faible estime de soi ont tendance à devenir plus violents. Par ailleurs, les parents ayant des relations sociales perturbées ou des difficultés à exercer leur rôle de parent, se montrent moins

encourageants, moins affectueux et plus autoritaires avec leurs enfants (Bardi et Borgognini-Tari, 2001). Mais ce sont surtout les troubles de la personnalité, comme la dépendance sur le plan affectif, la faible assurance psychologique, les difficultés à contrôler les pulsions, qui ont été identifiés chez les hommes agressifs (Kantor et Jasinski, 1998). De manière plus large, les facteurs de personnalité se traduisant par des tendances agressives sont souvent déclencheurs de conflits conjugaux et prédicteurs de la violence conjugale.

Le contexte socioculturel, enfin, peut influencer l'émergence de la violence. De nombreuses recherches montrent un lien étroit entre pauvreté et violence, tant en termes de maltraitance et de violence conjugale que de violence sexuelle. Les femmes vivant dans la pauvreté sont plus touchées par la violence que les autres, même si les études montrent que la violence existe dans toutes les catégories socio-économiques (Byrne et al., 1999). Plus qu'un facteur parmi d'autres, la pauvreté est interprétée comme un « marqueur » qui désigne un risque accru de violence, en particulier envers les femmes (Heise, 1998).

À côté de la pauvreté, l'existence ou non d'un réseau social et de règles sociales représente un autre facteur de risque. Une étude comparative effectuée dans 16 pays a montré que là où existaient des interdits et des sanctions contre la violence conjugale, parentale ou sexuelle, on observait les taux de violence les plus faibles ; en outre, c'est aussi là que les femmes violentées bénéficiaient le plus du soutien social et d'une prise en charge par des centres d'accueil (Counts et al., 1992).

Enfin, de manière plus large, les normes culturelles liées aux rôles homme-femme, aux rôles parents-enfants, au respect de l'intimité, tout comme les valeurs culturelles liées à la domination, à l'honneur masculin, à la valorisation de l'agressivité jouent un rôle, à un titre ou un autre, dans l'apparition de la violence familiale (Heise, 1998).

2.1.3 Les conséquences des violences familiales

Les conséquences de la violence familiale sont souvent profondes et durables. Elles se traduisent essentiellement par deux types d'impacts : les incidences sur la santé et les traumatismes psychologiques.

En ce qui concerne les incidences sur la santé, de nombreuses études montrent les effets négatifs tant immédiats que différés sur la santé, et ceci pour toutes les formes de violence. Pour les femmes victimes de violence physique ou sexuelle, les types de symptômes suivants ont été relevés dans de nombreux travaux : dépression, tentative de

suicide, syndrome de douleur chronique, troubles psychosomatiques, troubles gastro-intestinaux. En outre, les femmes violentées présentent le plus souvent des troubles fonctionnels, c'est-à-dire un ensemble de symptômes auxquels ne correspond pas un dysfonctionnement organique ; ils sont considérés comme des conséquences des violences subies (McCauley, 1997).

Pour la maltraitance, les effets sur la santé sont également significatifs. On a ainsi fait le lien entre des violences subies dans l'enfance et des maladies à l'âge adulte, telles que la cardiopathie ischémique, certains cancers ou affections pulmonaires chroniques. Toutefois, ces conséquences sont variables d'une personne à l'autre en fonction de la manière dont elle l'a vécue (Reece et Ludwig, 2001).

À côté des incidences sur la santé, les traumatismes psychologiques représentent un autre type de conséquences des violences familiales. En ce qui concerne la maltraitance, de nombreuses études font état de dommages à court et long termes, avec trois niveaux de troubles :

- des troubles minimes et des troubles minimes et passagers chez certains enfants ;
- des symptômes psychiatriques graves tels que dépression, angoisse chez d'autres ;
- enfin, des troubles tels que le syndrome de stress post-traumatique (Ferguson *et al.*, 1996).

En ce qui concerne les violences conjugales, les femmes qui en sont victimes manifestent des symptômes identiques à celles qui sont victimes de violences sexuelles : elles souffrent de dépression, d'anxiété, de phobies et ont des comportements suicidaires.

Enfin, on a observé que les enfants témoins de violence conjugale risquaient de connaître divers problèmes tels que de mauvais résultats scolaires, une faible estime de soi, la désobéissance, etc., et avaient souvent les mêmes troubles psychologiques que les enfants directement victimes de violence (Edelson, 1999).

2.2 Les violences scolaires

Les violences en milieu scolaire englobent un ensemble de comportements et d'actes qui constituent des formes d'agression tant envers les enseignants que les pairs, et qui peuvent se traduire tant au niveau verbal que physique par des injures, des incivilités diverses, de l'indiscipline ou des actes de vandalisme ou de délinquance.

On distingue habituellement les violences anti-scolaires et les violences a-scolaires. Les violences anti-scolaires sont l'expression d'une forme de défiance à l'ordre scolaire et sont tournées contre l'institution (Dumay, 1994). Les violences a-scolaires relèvent des incivismes scolaires et correspondent à un ensemble de désordres provoqués par des bruits, des petites bagarres ou des dégradations ; elles sont perçues par les enseignants comme des atteintes délibérément agressives à l'institution, à leur métier, voire à leur personne (Baranger, 1999).

2.2.1 Les modalités d'expression

On distingue deux formes principales d'expression de la violence scolaire : les agressions entre élèves et enseignants et les agressions entre pairs.

► *Les agressions entre élèves et enseignants*

Elles concernent tantôt celles commises par les élèves sur les enseignants, tantôt celles commises par les enseignants sur les élèves. Les formes d'agression des élèves envers les enseignants sont très diverses : coups, injures, bruit, refus de travail, etc. Les agressions des enseignants sur les élèves peuvent se traduire sous la forme de violence physique, mais portent également sur l'utilisation de la peur et de l'intimidation, le recours au sarcasme pour ridiculiser certains élèves ou les punir. Les études montrent que la violence perçue la plus négativement par les élèves est la « violence morale », exprimée comme le refus d'entendre l'élève, bien plus que la violence physique (Debarbieux *et al.*, 1999).

► *Les agressions entre pairs ou bullying*

L'agression entre pairs est désignée par le terme de *bullying*, qui englobe les actions négatives répétées et à long terme, commises par un ou plusieurs élèves vis-à-vis d'un autre. Par action négative, on entend le fait qu'un élève tente ou parvienne intentionnellement à porter préjudice ou à infliger une souffrance à un autre. Ces actions négatives peuvent s'exprimer sur un mode verbal (menaces, railleries) ou physiques (bousculer, pincer, frapper). Elles peuvent aussi être non verbales sous la forme de grimaces ou de gestes.

Parmi les formes de *bullying*, on distingue (Crick et Grotpeter, 1995) :

- les actions directes ou agressions manifestes, qui se traduisent par une agression ouverte envers un autre élève ;
- les actions indirectes ou agressions relationnelles, qui se traduisent par diverses formes de manipulation, d'isolation et d'ostracisme.

Ces types d'agression peuvent être proactifs ou réactifs. L'agresseur proactif est celui qui commet fréquemment des actes agressifs suite à une situation frustrante. L'agresseur réactif est celui qui commet une agression suite à une provocation, même minime.

À côté du bullying qui est le type d'agression entre pairs le plus étudié, il en existe d'autres plus spécifiques, comme le racket, le harcèlement ou encore le bizutage.

Le racket et le harcèlement ne sont pas de simples délits ; ils s'inscrivent dans des formes de relations dominant-dominé marquées par des menaces sourdes mais opprimantes sur l'élève faible et isolé.

Le bizutage, quant à lui, est défini comme « le fait pour une personne d'amener autrui, contre son gré ou non, à subir ou à commettre des actes humiliants ou dégradants lors de manifestations ou de réunions liées aux milieux scolaires ou socio-éducatifs » (Code pénal).

Ces diverses formes d'expression de la violence scolaire montrent que les actes de violence ne sont pas homogènes et doivent être considérés selon les initiateurs, leurs caractéristiques et leurs buts.

2.2.2 Les facteurs de risque

Parmi les principaux facteurs de risque, nous présenterons les facteurs institutionnels, les facteurs psychologiques et les facteurs familiaux.

► *Les facteurs institutionnels*

Il s'agit de l'ensemble des facteurs liés au contexte et au fonctionnement scolaire, et parmi lesquels figurent principalement les caractéristiques de l'établissement, le facteur scolaire et l'influence des pairs.

Les caractéristiques de l'établissement englobent les facteurs physiques de l'environnement scolaire susceptibles de favoriser l'émergence de comportements violents. Selon le rapport Léon (1983), la qualité architecturale, l'apparence dégradée, la faible résistance des matériaux seraient des facteurs de nature à favoriser le vandalisme. À côté des facteurs physiques, les effectifs des classes indiquent que plus la taille d'un établissement est importante et plus le risque de violence est élevé. À l'inverse, d'autres études montrent que moins il y a d'élèves par classe, et plus les actes de vandalisme sont faibles (Funk, 2001).

Un ensemble de facteurs liés à la condition scolaire constitue également des risques de violence. Deux aspects sont particulièrement privilégiés : la relation pédagogique et l'échec scolaire. La relation pédagogique semble

être un facteur déterminant dans l'émergence des violences scolaires. Trois éléments peuvent être retenus :

- un manque de clarté du règlement et de la politique de l'établissement, ce qui engendre un manque de respect et une augmentation des punitions ;
- un soutien administratif faible et inconstant ;
- une approche indifférenciée des élèves qui peut accroître les comportements antisociaux et l'effet de dépersonnalisation.

La relation pédagogique intervient également dans le style d'apprentissage utilisé par l'enseignant : elle peut avoir comme conséquence des comportements de retrait et d'opposition de la part des élèves.

À côté de la relation pédagogique, l'échec scolaire constitue un facteur important de risque de comportement violent. Ainsi, il a été montré que les élèves violents s'investissent moins que les autres dans leur travail scolaire : leur niveau d'attention en classe est plus faible, ils sont plus souvent absents, leur rendement scolaire est peu élevé, et 20 % de ceux qui étaient visiblement agressifs ont redoublé leur année scolaire (Dornbusch *et al.*, 1991). L'échec scolaire tend à renvoyer une image de soi négative qui en outre développe le sentiment de rejet. Dans cette perspective, les incivilités et le vandalisme seraient en partie induits par l'échec scolaire qui de surcroît tend à créer des sentiments de disparité et à engendrer des scissions à l'intérieur d'une classe.

Enfin, les pairs semblent aussi avoir une influence sur les comportements violents en milieu scolaire. Ainsi, plus un élève passe de temps avec des pairs antisociaux et déviants, plus il a de risques d'adopter lui aussi des comportements antisociaux (Henggeler *et al.*, 1992).

► Les facteurs psychologiques

De multiples caractéristiques comportementales et psychologiques ont été associées aux comportements violents des élèves et les études distinguent les caractéristiques des agresseurs de celles des victimes du point de vue psychologique.

L'agresseur type est particulièrement violent tant avec ses pairs qu'avec les enseignants ; il se caractérise par une impulsivité, un besoin de dominer, une faible empathie et souvent une image positive de lui-même (Olweus, 1978).

La victime, quant à elle, se caractérise par les traits suivants : un manque de confiance en soi, la perception d'une faible compétence, un sentiment de manque de contrôle sur l'extérieur (Smorti et Ciucci, 2000).

► *Les facteurs familiaux*

De nombreuses recherches ont montré l'importance d'une multiplicité de facteurs familiaux dans l'émergence de comportements antisociaux et violents à l'école : manque de soutien au sein de la famille, éducation trop laxiste ou trop rigide, conditions de logement, absence du père et de la mère, inconsistance de la discipline à la maison, stress au sein des couples (Funk, 2001). Les facteurs familiaux sont ceux qui jouent en premier lieu, et plusieurs experts ont montré que plus on intervient tôt sur ces facteurs, notamment avant l'âge de 8 ans, plus on a de chances de voir diminuer les comportements antisociaux simultanément à la maison et à l'école. Passé l'âge de 8 ans, les comportements antisociaux sont plus résistants à de telles interventions (Mayer, 1995).

2.2.3 Les conséquences des violences scolaires

Trois types de conséquences principales ont été mis en évidence par les recherches : les conséquences sur les relations entre pairs et entre élèves et enseignants ; les conséquences sur les résultats scolaires ; les conséquences sur la santé.

D'abord, les comportements violents entre pairs montrent que le recours à la violence est un moyen pour l'agresseur de se mettre en valeur auprès des pairs et d'obtenir ainsi une meilleure image de soi. Même si habituellement un agresseur est rejeté par son groupe de pairs, il peut être particulièrement populaire au sein d'un groupe d'individus agressifs (Olweus, 1993). Concernant les victimes, les études tendent à montrer qu'elles sont peu populaires et, lorsqu'il s'agit de filles victimes, celles-ci se définissent comme encore plus impopulaires.

Pour ce qui est des relations entre élèves et enseignants, on observe que les élèves agressifs ou antisociaux ont des comportements conflictuels et contre-dépendants avec les enseignants (Howes *et al.*, 1994). Cela tend à développer un cercle vicieux de relations conflictuelles entre les élèves et les enseignants.

Ensuite, les résultats scolaires sont un domaine où les conséquences des comportements violents sont les plus visibles. La plupart des études montrent que les élèves violents sont susceptibles d'avoir à long terme des difficultés d'apprentissage. Une recherche longitudinale souligne ainsi que les comportements agressifs d'élèves de 10 à 14 ans sont prédictifs d'une faible performance scolaire, et ce tant au niveau de l'école primaire que du collège (Cheng *et al.*, 2001). Mais la violence affecte aussi les résultats scolaires des élèves victimes. Ainsi, plus un élève est

exposé à la violence, plus ses performances scolaires risquent d'être faibles (Duplechain, 1998).

Enfin, les comportements violents en milieu scolaire ont des conséquences sur la santé. Ces répercussions ont été surtout étudiées chez les victimes et non chez les agresseurs. Elles mettent en évidence plusieurs types de troubles : troubles du sommeil, énurésie, maux de tête et de ventre, sentiment de tristesse (Rigby, 1999). Mais ces symptômes varient selon le genre de l'élève victime. Ainsi, les garçons ont plutôt tendance à avoir des maux de tête ou à être irritable, alors que les filles sont plus nerveuses et souffrent plus de troubles du sommeil (Natvig *et al.*, 2001).

2.3 Les violences au travail

La violence au travail n'est pas un phénomène récent, mais elle ne fait toutefois pas encore l'objet d'une définition claire et consensuelle chez les chercheurs. D'une façon large, elle peut être définie comme « l'ensemble des actes ou incidents au cours desquels des personnes sont abusées, menacées ou harcelées dans des circonstances liées à leur travail ; ces actes constituent un préjudice explicite ou implicite pour leur sécurité physique et/ou psychologique, leur bien-être physique et/ou psychologique, et leur santé physique et/ou psychologique » (Duveau *et al.*, 2003).

2.3.1 Les principales formes de violences au travail

La violence au travail revêt diverses formes d'expression parmi lesquelles nous retiendrons la violence verbale, la violence physique, le harcèlement psychologique et le harcèlement sexuel.

La **violence verbale** représente une part importante de la violence au travail, mais reste difficilement quantifiable en raison de son caractère insidieux et sournois (Jauvin *et al.*, 1999). Elle s'exprime d'abord par des agressions verbales (insultes, moqueries, menaces) ou gestuelles (gestes obscènes, crachats). Ce type de violence est très répandu dans certaines professions : conducteurs de bus, personnel de la SNCF, employés des administrations sont quotidiennement l'objet de ce type d'agressions (Legeron et Bancel-Cabiac, 2004).

La **violence physique**, quant à elle, est la plus facilement identifiable et quantifiable. Il s'agit d'une violence directe et active selon la classification de Buss (1961), dans un objectif de blesser physiquement un salarié ou un groupe de salariés. Elle peut prendre des expressions très variées :

frapper, gifler, mordre, intimider, infliger des blessures corporelles, voire tuer. Les secteurs d'activités au contact du public sont les plus exposés à ce type de violence : employés de banque, chauffeurs de taxi, personnel de sécurité.

Le **harcèlement psychologique** ou **mobbing** correspond à l'enchaînement sur une assez longue période de propos et d'agissements hostiles, exprimés ou manifestés par une ou plusieurs personnes envers une autre, agissements qui, pris isolément, pourraient sembler anodins mais dont la répétition constante a des effets pernicieux (Leymann, 1996). Il s'agit d'une souffrance psychologique infligée sur le lieu de travail et qui peut prendre la forme d'une persécution psychologique dont l'objectif est d'exclure ou d'isoler un salarié (Wennubst, 1999). Quatre facteurs de harcèlement psychologique ont été identifiés : la dégradation du contenu du travail, la coupure des communications, l'isolement professionnel et les punitions (Viaux et Bernaud, 2001).

Le **harcèlement sexuel** est une forme particulière de la violence au travail ; il s'agit le plus souvent d'une répétition d'actes, de paroles ou de gestes à connotation sexuelle qui affectent la liberté ainsi que la dignité de la femme ou de l'homme au travail. Le harcèlement sexuel se traduit le plus fréquemment par des blagues à connotation sexuelle, des remarques désobligeantes sur le corps. Il peut aussi s'exprimer par des remarques ou gestes obscènes, des attouchements, des étreintes forcées allant parfois jusqu'au viol.

2.3.2 Les principales causes

La violence au travail est un phénomène complexe et multidéterminé (Jauvin *et al.*, 1999), dans lequel de nombreux facteurs peuvent intervenir. Il est toutefois possible de les regrouper en deux grandes catégories : les facteurs individuels et les facteurs organisationnels.

Les facteurs individuels comprennent d'une part les facteurs de vulnérabilité de la victime et d'autre part ceux associés à l'émergence de la violence chez l'agresseur.

Certains auteurs estiment que les caractéristiques de la victime ne peuvent être à l'origine des agressions (Leymann, 1996), mais la plupart des études réalisées dans ce domaine ont montré l'influence de certains facteurs individuels (Tragno *et al.*, 2007). Une récente revue de la littérature réalisée sur 28 études (Tragno *et al.*, 2007) indique que les principaux facteurs individuels pris en compte correspondent aux caractéristiques sociodémographiques des victimes : âge, sexe, expérience professionnelle

et niveau d'études. Il a par exemple été montré que les femmes (Tjaden et Thoennes, 2001 ; Santana et Fisher, 2002) et les jeunes (Hurrell *et al.*, 1996) sont plus vulnérables à la violence.

La personnalité des victimes semble être l'une des principales causes de la violence au travail (Coyne *et al.*, 2000 ; Einarsen, 1999). Ainsi, les victimes ont tendance à présenter des symptômes d'anxiété dans les situations sociales, à avoir une faible estime de soi, à être décrites comme naïves, consciencieuses et sans imagination (Vartia, 1996), à être plutôt introverties, instables et moins indépendantes (Coyne *et al.*, 2000). Certaines études ont également montré que les victimes présentaient des troubles émotionnels et psychologiques (Matthiesen et Einarsen, 2001).

Concernant les facteurs individuels des agresseurs, de nombreuses caractéristiques associées à la violence ont été mises en évidence : la colère, la vengeance, les affects négatifs, le manque d'autocontrôle, les frustrations, un lieu de contrôle externe, la perception d'une injustice ou encore l'histoire de vie. Certaines études ont même dégagé un profil type de l'agresseur.

Dans la mesure où c'est au sein de l'organisation que la victime est confrontée à son agresseur, le lieu de travail peut augmenter ou diminuer les risques d'agression (Chappel et Di Martino, 2000). Dans leur revue de la littérature, Tragno *et al.* (2007) soulignent que de nombreux facteurs organisationnels sont généralement pris en compte, mais qu'il n'existe pas réellement de consensus entre les études.

Les facteurs économiques, liés à des restructurations organisationnelles telles que fusion, rachat, ou mise en place de plans sociaux, sont un aspect à prendre en compte. En effet, toutes ces situations potentiellement stressantes peuvent fournir un terrain propice à l'apparition de violence (Baron et Neuman, 1996).

Un autre aspect concerne le style de leadership et le climat organisationnel. Un style de management autoritaire serait ainsi associé à l'augmentation du risque d'apparition de violence (Baron et Neuman, 1996 ; Greenberg et Barling, 1999). Hurrell *et al.* (1996) ont cherché à identifier les facteurs de stress associés à la violence au travail. Ils ont mis en évidence une différence selon le sexe des salariés. Pour les femmes, la violence est associée à une faible exigence mentale, un faible contrôle au travail, un faible contrôle décisionnel, des conflits de rôle, une sous-utilisation des compétences et une faible perspective d'emploi. Pour les hommes, la violence est associée à un faible contrôle décisionnel, une faible perspective d'emploi, un faible contrôle du travail, une sous-utilisation des compétences, ainsi qu'à l'âge. Ils ont par exemple montré que le

risque d'être exposé à la violence physique était doublé pour les femmes ayant un faible contrôle décisionnel, et triplé pour celles occupant un poste ayant une faible exigence mentale.

Enfin, le secteur d'activité peut aussi influencer l'apparition de violence. Les salariés de certains secteurs d'activité sont ainsi plus fréquemment confrontés à la violence. Les employés de banque et les transporteurs de fonds ont ainsi un risque important de subir des agressions externes, souvent armées. La violence interne est par contre plus fréquente dans des entreprises à forte compétition avec une hiérarchie et un style de management rigide (Mayhew, 2002).

2.3.3 Les conséquences majeures des violences au travail

Quelle que soit sa forme, la violence a des effets néfastes tant pour le salarié victime que pour l'organisation.

En premier lieu, un salarié victime de violence sur son lieu de travail peut avoir des séquelles physiques de son agression, celles-ci impliquant parfois des répercussions sur son emploi : arrêt de travail, inaptitude, mutation, démission, etc. Dans les cas les plus graves, la violence peut entraîner la mort du salarié, que ce soit par homicide ou par suicide (Duveau *et al.*, 2003). Mais outre les blessures et séquelles physiques, les victimes peuvent aussi présenter des séquelles psychologiques (Jauvin *et al.*, 1999). Elles peuvent ainsi développer un état de stress post-traumatique (Fitzpatrick et Wilson, 1999 ; Tarquinio *et al.*, 2003 ; Wykes et Whittington, 1998), un sentiment de mal-être (Kaukiainen *et al.*, 2001), présenter des troubles anxieux (Winstanley et Whittington, 2002), connaître une diminution de l'estime de soi et de la confiance en soi (Hurrell *et al.*, 1996) et éprouver démotivation et peur de ne plus être professionnellement à la hauteur. Les victimes sont en proie à une instabilité émotionnelle (Kukla *et al.*, 1990) ainsi qu'à une foule de sentiments pénibles avec lesquels elles doivent composer : honte, agressivité, sentiment d'échec, culpabilité (les victimes s'en veulent de ne pas avoir agi autrement pendant l'événement, etc.). Ce sentiment de culpabilité peut conduire les victimes à mettre fin à leurs souffrances en se suicidant (Lafont et Bordier, 1988).

La violence nuit non seulement à la santé de la victime, mais également à son comportement au travail et donc au bon fonctionnement de l'organisation dans laquelle elle se trouve. On observe ainsi une forte démotivation chez les victimes, ainsi qu'une baisse de l'investissement professionnel et donc un rendement moins élevé (Barling *et al.*, 2000). La violence au travail ne touche pas seulement un individu, mais toute une

équipe de travail : elle peut donc avoir des effets néfastes sur son fonctionnement, en terme de baisse de cohésion (Einarsen et Raknes, 1997).

3. Le traitement psychosocial de la violence

Le traitement psychosocial des différentes formes de violence est un objet de préoccupations sociales et a en même temps pour objectif de mettre en place des dispositifs pour à la fois prendre en charge les victimes et prévenir ce type de phénomène.

Dans la perspective psychosociale, le traitement des violences concerne à la fois les interventions portant sur les facteurs psychologiques liés à la personnalité et celles portant sur le contexte social. On peut distinguer deux manières d'envisager ce traitement :

- d'une part, selon le type d'intervention mis en œuvre : action éducative, intervention sociale, traitement thérapeutique ;
- d'autre part, selon le niveau d'intervention : individuel, institutionnel, social.

Nous présenterons un cadre général qui portera sur trois aspects principaux du traitement psychosocial des violences : l'action éducative et la prévention, la prise en charge thérapeutique, l'intervention sociale.

3.1 L'action éducative et la prévention

La première forme de traitement des violences consiste à développer des actions éducatives qui cherchent à prévenir les facteurs de risque avant qu'une violence ne se déclenche. Ces interventions se caractérisent par trois modalités d'expression.

La première est celle de la **prévention primaire** ; elle cherche à agir sur les situations antérieures à l'apparition de la violence et englobe tout ce qui touche à l'éducation. C'est le milieu familial et l'école qui sont en premier lieu concernés par ce type d'approche. Sa visée est essentiellement le développement harmonieux de la personnalité à travers une diversité d'apprentissages qui confrontent l'enfant et le jeune à des limites et des cadres structurants leur permettant d'intérioriser les normes et les règles sociales. L'action éducative est dans ce sens de nature à prévenir l'accomplissement d'actes dangereux car elle pose des limites à l'enfant, limites nécessaires pour son propre développement et sa sécurité, mais aussi pour le respect de la vie des autres (Chiland, 1989).

Dans une perspective complémentaire, c'est l'éducation « morale » qui est préconisée pour diminuer le risque des comportements violents. En partant de l'idée que le développement moral favorise la nature affective et sociale, l'éducation « morale » est une démarche qui fonde l'apprentissage des comportements sur un certain nombre de règles et de valeurs permettant à l'enfant d'acquérir un sens de la responsabilité de ses actes et un sens moral dans les échanges. Une étude dégage ainsi une corrélation positive entre maturité du jugement moral et comportement, en montrant dans une situation expérimentale agressive que parmi ceux qui avaient une maturité de jugement moral, 75 % ont refusé d'administrer des chocs électriques à des sujets, comme on le leur avait demandé, alors que seuls 13 % de ceux qui avaient un jugement plus immature ont exprimé le même refus (Zimmerman, 1983).

La deuxième forme d'intervention est la **prévention secondaire** ; elle porte d'une part un diagnostic sur les situations de violence existantes et préconise d'autre part un traitement des conséquences les plus immédiates d'une violence donnée, notamment en termes de soins médicaux et psychologiques.

La troisième forme est la **prévention tertiaire**. Elle concerne les interventions à plus long terme, telles que les programmes de rééducation et de réinsertion, en visant à atténuer ou à réduire les effets des violences. Les résultats quant à l'efficacité de ces programmes sont partagés. Certains travaux soulignent l'effet positif de ces démarches, alors que d'autres mettent l'accent sur le côté décevant et démoralisant en raison notamment de la faible transférabilité des acquis dans le contexte de vie (Feldman *et al.*, 1983).

Ces trois formes d'intervention se caractérisent par leur aspect ponctuel et limité. C'est pourquoi d'autres démarches sont proposées dans des perspectives différentes, centrées sur des groupes cibles, et comportant trois niveaux distincts :

- d'abord, les interventions globales qui concernent les populations en général ou un groupe dans son ensemble. C'est le cas des campagnes de prévention visant tous les élèves d'un département ;
- ensuite, les interventions sélectives qui visent des catégories plus exposées, comme par exemple des parents isolés à faible revenu et qui présentent un ou plusieurs facteurs de risque ;
- enfin, les interventions ciblées qui portent sur des personnes ayant déjà eu un comportement violent, comme dans le cas des violences conjugales (Tolan et Guerra, 1994).

3.2 La prise en charge thérapeutique

Elle regroupe les diverses démarches d'aide psychologique, soit sous forme de consultation, soit sous forme de psychothérapie à l'intention des victimes comme des agresseurs. Leur but et leur rôle sont le traitement des traumatismes et le changement personnel. Les méthodes utilisées dans ce domaine sont essentiellement de deux ordres :

- les méthodes de prise en charge préventives regroupant le defusing et le débriefing psychologique ;
- les méthodes de prise en charge curatives regroupant les thérapies cognitivo-comportementales, l'hypnose, l'approche cathartique, les thérapies familiales et le suivi psychothérapeutique.

Ces méthodes ont été largement présentées par ailleurs (Fischer, 2003) et ne seront pas développées ici.

Soulignons seulement que les études d'évaluation portant sur l'efficacité de ces méthodes montrent d'une part que les démarches préventives ne suppriment le comportement agressif que de façon temporaire, et d'autre part que toute intervention visant un comportement agressif doit être combinée avec une action favorisant le développement d'un comportement prosocial.

3.3 L'intervention sociale

Elle englobe toutes les formes d'action qui portent sur les différents facteurs psychologiques, institutionnels, économiques, sociaux qui sont sources d'inégalité, de discrimination et qui contribuent à la violence. Dans cette perspective, le traitement de la violence est directement lié au traitement de phénomènes sociaux, sources de violence. Ainsi, comme l'ont montré les travaux de psychologie sociale, les attitudes racistes par exemple renferment un type de violence à l'égard de certains groupes ou individus traités de façon méprisante.

Dans ce domaine, comme dans d'autres, une réponse efficace doit englober plusieurs aspects et associer de multiples partenaires. Ainsi, le traitement de la violence concerne l'organisation de la société dans son ensemble, impliquant des actions à la fois sur l'espace urbain avec l'aménagement de logements plus vivables et des quartiers plus diversifiés socialement et ethniquement, et sur les structures d'échanges, notamment par le développement de la vie associative.

Ces actions peuvent être multisectorielles. Ainsi, divers échelons peuvent être associés pour promouvoir, à un niveau local, des programmes

de prévention de la violence : éducateurs, police, travailleurs sociaux, psychologues, entreprises, municipalité, administration. De même, au niveau national, divers ministères peuvent élaborer en commun des interventions avec différents partenaires concernés.

Au niveau social, les mesures de lutte contre les violences impliquent, autant que des solutions techniques et matérielles, des réponses qualitatives en termes de coopération, d'implication et de changement d'attitudes.

Conclusion

► Points-clés du chapitre

Ce chapitre a présenté le concept de violence sociale dans le but d'éclairer, par une approche psychosociale, un processus fondamental de la vie sociale.

Après avoir donné une définition des principaux concepts, nous avons examiné divers modèles théoriques : les théories neurobiologiques, les théories psychologiques et les approches sociocognitives pour dégager des facteurs explicatifs et mettre en évidence la complexité de ce phénomène.

Ensuite, nous avons dégagé trois formes principales de violence :

- d'abord la violence familiale, qui revêt plusieurs aspects importants dont la maltraitance et la violence conjugale. Les principales caractéristiques de ces violences sont liées à des facteurs de personnalité et des facteurs sociaux. Les conséquences de ces violences sont souvent traumatisantes et durables ;
- ensuite les violences scolaires qui ont été abordées d'une part comme agression entre pairs, d'autre part comme agression entre élèves et enseignants. Les principaux facteurs de risque sont psychologiques, institutionnels et familiaux. Plusieurs conséquences négatives ont été constatées, notamment sur les résultats scolaires et sur la santé ;
- enfin, les violences au travail qui comportent une variété d'expressions allant des injures au harcèlement. Comme toutes les autres formes de violence sociale, les effets de la violence au travail sont plus ou moins graves, traumatisantes et durables.

Le dernier point du chapitre a porté sur le traitement psychosocial de la violence et a présenté un cadre d'analyse des diverses démarches utilisées dans ce domaine. Pour être efficaces, des démarches multisectorielles et

basées sur la coopération entre divers intervenants engagés dans ce type de travail sont à préconiser.

➔ **Notions-clés du chapitre**

Agression : comportement ou acte dont le but est l'endommagement, voire la destruction, d'un objet ou d'un lieu, l'atteinte de l'intégrité physique ou psychologique d'un individu ou d'un groupe.

Agressivité : tendance psychologique liée à une pulsion visant à nuire à autrui ou à endommager un objet.

Bullying : ensemble d'agressions et d'actions négatives entre pairs, correspondant à des injures et violences physiques ou à de l'ostracisme et un rejet social. Il se caractérise par la fréquence des actes, l'intention de blesser, et la relation asymétrique entre agresseur et agressé.

Harcèlement psychologique : forme de persécution psychologique qui consiste à exercer des pressions matérielles ou morales sur une personne pour lui faire du tort ou pour la dominer.

Maltraitance : diversité de mauvais traitements physiques et/ou affectifs (négligences, sévices sexuels, violence psychologique) infligés à un enfant dans le contexte d'une relation parentale ou institutionnelle et qui entraînent de nombreux préjudices pour l'enfant tant au niveau de sa dignité et de son développement qu'à celui de sa santé.

Mobbing : forme de harcèlement psychologique au travail qui se traduit par l'enchaînement de propos et d'agissements hostiles d'une ou plusieurs personnes envers une autre et qui porte atteinte à la dignité et à l'intégrité en laissant des séquelles psychologiques chez la victime.

Prévention : forme d'intervention éducative sur les facteurs de risque de violence visant à les traiter avant qu'une violence à proprement parler ne se déclenche.

Violence : « menace ou utilisation intentionnelle de la force physique ou du pouvoir contre soi-même, contre autrui, ou contre un groupe ou une communauté, qui entraîne ou risque d'entraîner un traumatisme, un décès, des dommages psychologiques, un mal-développement ou des privations » (O.M.S.).

► Question synthèse du chapitre

Comment un footballeur peut-il devenir champion du monde... de boxe ?

(adapté de : Y. Paquet et al. (2007), *150 petites expériences de psychologie du sport pour mieux comprendre les champions... et les autres*, Paris, Dunod)

Il n'est pas rare de voir les médias retransmettre des images de bagarres lors de compétitions sportives. Mais pourquoi certains sportifs, parfois très calmes, peuvent-ils se laisser aller à ces comportements agressifs ? Le modèle de la frustration-agression (Dollard et al., 1939) repose sur l'idée que l'agressivité est un moyen de libérer ses émotions accumulées à la suite de frustration. Ainsi on a longtemps considéré l'homme comme une cocotte-minute, accumulant de l'agressivité à chaque fois qu'il se trouvait frustré. Cependant, la frustration seule ne pousse pas forcément à l'agressivité (Anderson et al., 1995). Plusieurs facteurs susceptibles d'augmenter le niveau d'agressivité d'un individu doivent aussi être pris en compte.

Lefebvre et Passer (1974) ont relevé tous les cartons jaunes et penalties sifflés lors des matchs de football de la première moitié de la saison de 1^{ère} division belge 1973-1974. Ils ont montré que les actes agressifs étaient réalisés davantage par des équipes évoluant à l'extérieur et en train de perdre le match que par des équipes jouant à domicile ou menant le match.

Imaginez un match de football un 9 juillet, avec une forte pression de résultat. La température extérieure est élevée. L'équipe domine mais n'arrive pas à marquer. Les joueurs sont frustrés. Dans l'équipe adverse, un joueur qui a pour réputation d'être agressif en défense manifeste un engagement élevé et litigieux. La fin du match approche, la frustration se fait plus grande, le joueur adverse se montre agressif verbalement. Et voilà comment un joueur de football pourtant connu pour sa placidité et son professionnalisme peut devenir, en quelques secondes, champion du monde de boxe !

Lectures conseillées



CHAPPELL D., DI MARTINO V. (2000), *La Violence au travail*, Genève, Bureau International du Travail.

DEBARBIEUX E. (2001), *La Violence en milieu scolaire : dix approches en Europe*, Paris, ESF.

JASINSKI J.L., WILLIAMS L.M. (1998), *Partner violence : a comprehensive review of 20 years of research*, Thousand Oaks, Sage.

KARLI P. (1987), *L'Homme agressif*, Paris, Odile Jacob.

- KARLI P. (2002), *Les Racines de la violence*, Paris, Odile Jacob.
- LEYMANN H. (1996), *La Persécution psychologique au travail*, Paris, Le Seuil.
- MOSER G. (1997), *L'Aggression*, Paris, PUF, coll. Que Sais-Je ?, 2^{ème} édition.
- RAINE A., BRENNAN P.A., FARRINGTON D.P., MEDNICK S.A. (1997), *Biosocial bases of violence*, New York, Plenum Press.
- RINFRET-RAYNOR M., CANTIN S. (éds.) (1994), *Violences conjugales : recherches sur la violence faite aux femmes en milieu conjugal*, Boucherville (Canada), Gaëtan Morin.
- VAN DEN BOS G.R., BULATAO E.Q. (eds.) (1996). *Violence on the job : identifying risks and developing solutions*, Washington, American Psychological Association.

Bibliographie

La bibliographie ci-dessous ne couvre pas le champ de la psychologie sociale, mais se réfère principalement aux concepts étudiés et aux auteurs cités dans le texte. À la fin de chaque chapitre, figure un guide sommaire de lecture comportant des ouvrages en anglais et en français sur les thèmes abordés ; il a pour but de permettre un approfondissement des notions, soit sous forme de travail personnel, soit sous forme de travaux dirigés.

- ABRIC J.-C. (dir.) (1994). *Pratiques sociales et représentation*, Paris, PUF.
- ADAMS S. (1953). « Status Congruency as a Variable in Small Group Performance », *Social Forces*, 32, 16-22.
- ADORNO T.W. FRENKEL-BRUNSWIK E., LEVINSON D.J., SANFORD R.I. (1950). *The Authoritarian Personality*, New York, Harper & Row.
- AINSWORTH M.D.S., BELL S.M., STAYTON D.J. (1972). « L'attachement de l'enfant à sa mère » *La Recherche*, 3, 24, 517-522.
- AINSWORTH M.D.S., BLEHAR M.C., WATERS E., WALL S. (1973). *Patterns of Attachment : Assessed in Strange Situation and a Home*, Hillsdale, N.J., Erlbaum.
- AKERS R.L. (1977). *Deviant behavior. A social learning approach*, Belmont, Wadsworth.
- ALBERONI F. (1963) *L'elita senze potere*, Milano, Ricerca sociologica sul divismo.
- ALLEN V.L., LEVINE J.M. (1969). « Consensus and Conformity », *Journal of Experimental Social Psychology*, 4, 389-399.
- ALLPORT F.H. (1924). *Social Psychology*, Boston, Houghton Mifflin.
- ALLPORT G.W. (1937). *Structure et développement de la personnalité*, trad. fr., Delachaux Niestlé.
- ALLPORT G.W. (1954). *The Nature of Prejudice* Reading, Mass., Addison-Wesley.
- ALLPORT G.W., POSTMAN L.J. (1965). « Les bases psychologiques des rumeurs », dans A. Lévy, *Psychologie sociale. Textes fondamentaux anglais et américains*, Paris, Dunod, p. 170-185.
- ALTMAN I., TAYLOR D.A. (1973). *Social Penetration : The Development of Interpersonal Relationships*, New York, Holt, Rinehart and Winston.
- ALTMAN I., TAYLOR D.A., WHEELER L. (1971). « Ecological Aspects of Group Behavior in Social Isolation », *Journal of Applied Social Psychology*, 1, 76-100.

- ANDERSON C.A., DEUSER W.E., DENEVE K.M. (1995). « Hot temperature, hostile affect, hostile cognition and arousal : tests of a general model of affective aggression », *Personality and Social Psychological Bulletin*, 21, 434-448.
- ANDERSON N.H. (1978). « Cognitive Algebra : Integration Theory Applied to Social Attribution » dans L. Berkowitz, *Cognitive Theories in Social Psychology*, New York, Academic Press.
- ANZIEU D. (1984). *Le Groupe et l'inconscient*, Paris, Dunod.
- ANZIEU D., BEJARANO A., KAËS R. (1972). *Le Travail psychanalytique dans les groupes*, Paris, Dunod.
- ANZIEU D., MARTIN J.-Y. (1979). *La Dynamique des groupes restreints*, Paris, PUF, 6^e éd.
- APSLER R. (1975). « Effects of Embarrassment on Behavior toward Others », *Personality & Social Psychology*, 32, 1, 145-153.
- ARENKT H. (1961). *La Condition de l'homme moderne*, Paris, Calmann-Lévy.
- ARGYLE M. (1975). *Bodily Communication*, New York, International Universities Press.
- ARGYLE M., LEFEBVRE L., COOK M. (1974). « The Meaning of Five Patterns of Gaze », *European Journal of Social Psychology*, 4, 125-136.
- ASCH S.E. (1946). « Forming Impressions of Personality », *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, 258-290.
- ASCH S.E. (1951). « Effects of Group Pressure on the Modification and Distortion of Judgments », dans H. Guetzkow, *Groups, Leadership and Men*, Pittsburgh, Carnegie.
- ASCH S.E. (1952). *Social Psychology*, New York, Prentice Hall.
- ASCH S.E. (1955). « Opinions and Social Pressure », *Scientific American*, 193, 34-35.
- AUSTIN J.L. (1970). *Quand dire, c'est faire*, Paris, Le Seuil.
- AZZI A.-E., KLEIN O. (2013). *Psychologie sociale et relations intergroupes*, Paris, Dunod.
- BALES R.F. (1950). *Interaction Process Analysis : A Method for the Study of Small Groups*, Reading Mass, Addison-Wesley.
- BALES R.F. (1970). *Personality and Interpersonal Behavior*, New York, Holt, Rinehart & Winston.
- BANDURA A. (1973). *Aggression : a social learning analysis*, Englewood Cliffs, N.J., Prentice Hall.

- BANDURA A. (1977). *Social Learning Theory*, Englewood Cliffs, N.J., Prentice Hall.
- BANDURA A., ROSS D., ROSS S.A. (1963). « Vicarious reinforcement and imitative learning », *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 601-607.
- BARANGER P. (1999). « Absentéisme, indiscipline, violence : les incidences éducatives du cadre, des règles et des rituels à l'école », in P. Baranger (éd.), *Cadres, règles et rituels dans l'institution scolaire*, Nancy, Presses Universitaires de Nancy.
- BARDI M., BORGognini-TARI S.M. (2001). « A survey of parent-child conflict resolution : intra-family violence in Italy », *Child Abuse and Neglect*, 25, 839-853.
- BARLING J., ROGERS A.G., KELLOWAY E.K. (2000). « Behind closed doors : In-home workers's experience of sexual harassment and workplace violence », *Journal of Occupational Health Psychology*, 6 (3), 255-269.
- BARON R., NEUMAN J. (1996). « Workplace violence and workplace aggression : evidence on their frequency and potential causes », *Agressive Behavior*, 22, 161-173.
- BASS B. (1960). *Leadership, Psychology and Organizational Behavior*, New York, Harper & Row.
- BATESON G. (1951). « Codage et valeur », dans A. Lévy, *Psychologie sociale. Textes fondamentaux anglais et américains* (1970), 186-192.
- BATESON N. (1966). « Familiarization, Group Discussion and Risk Taking », *Journal of Experimental Social Psychology*, 2, 119-129.
- BAVELAS A. (1950). « Communication Problems in Task-Oriented Groups », *Acoustical Society of America Journal*, 22, 727-730.
- BEAUVOIS J.-L., DESCHAMPS J.-C. (1990). « Vers la cognition sociale » *Traité de psychologie cognitive*, Paris, Dunod, tome 3, p. 1-110.
- BEAUVOIS J.'L., GHIGLIONE R. (1981). *L'Homme et son langage*, Paris, PUF.
- BELLEZA F.S., BOWER G.H. (1981). « Person Stereotypes and Memory for People », *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 5, 856-865.
- BERELSON B. (1952). *Content Analysis in Communications Research*, New York, Free Press.
- BERGER E., LUCKMAN T. (1966). *The Social Construction of Reality*, New York, Double Day.
- BERNOUX P. (1985). *Sociologie des organisations*, Paris, Le Seuil.
- BERSCHIED E., WALSTER E.H. (1969). *Interpersonal Attraction*, Reading Mass, Addison-Wesley.
- BION W.R. (1965). *Recherche sur les petits groupes*, Paris, PUF.

- BIRDWHISTELL R.L. (1970). *Kinesics and Context*, New York, Ballantine Books.
- BIRDWHISTELL R.L. (1974). « The Language of the Body. The Natural Environment of Works » dans A. Silversten, *Human Communications : Theoretical Explanations* New York, Wiley.
- BLAKAR R.M. (1979). « Language as a Means of Social Power » dans R. Rommetveit, R.M. Blakar, *Studies of Language, Thought and Verbal Communication*, London, Academic Press.
- BLAKE R.R., HELSON H., MOUTON J.S. (1957). « The Generality of Conformity Behavior as a Function of Factual Anchorage Difficulty of Task and Amount of Social Pressure », *Journal of Personality*, 25, 294-305.
- BLANCHET A. *et al.* (1985). *L'Entretien dans les sciences sociales*, Paris, Dunod.
- BLANCHET A., TROGNON A. (2002). *La Psychologie des groupes*, Paris, Nathan.
- BLOCK J.H., HAAN N. (1971). *Lives through Time*, Berkeley, CA, Bancroft Press.
- BLOOD R.O. (1967). *Love Match and Arranged Marriage*, New York, Free Press.
- BLUMER H. (1969). *Symbolic Interactionism*, Englewood Cliffs, N.J. Prentice-Hall.
- BOURHIS F.-Y, LEYENS J.-P. (éds.) (1994) *Stéréotypes, discrimination et relations intergroupes*, Liège, Mardaga.
- BOWLBY J. (1969). *Attachment and Loss*, vol. 1., New York, Basic Books.
- BRAIN R. (1976). *Friends and Lovers*, New York, Basic Books.
- BREHM J.W. (1966). *A Theory of Psychological Reactance*, New York, Academic Press.
- BREHM J.W., MANN M. (1975). « Effect of Importance of Freedom and Attraction to Group Members on Influence Produced by Group Pressure », *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 816-828.
- BREHM S.S. (1984). « Les relations intimes » dans S. Moscovici, *Psychologie sociale*, Paris, PUF, p. 169-191.
- BRONFENBRENNER U. (1979). *The Ecology of Human Development. Experiments by Nature and Design*, Cambridge, Mass Harvard University Press.
- BROWN L.D. (1983). *Managing Conflict at Organizational Interfaces*, Reading Mass, Addison-Wesley.
- BROWN R.W. (1965). *Social Psychology*, New York, Free Press.
- BROWNING C.R. (1994). *Des hommes ordinaires*, Paris, Les Belles Lettres.
- BRUNER J.S., TAGUIRI R. (1954). « Person Perception », dans G. Lindzey, *Handbook of Social Psychology*, 2, Reading, Mass., Addison-Wesley.

- BULMAN R.J., TORTMAN C.B. (1977). « Attributions of Blame and Coping in the "Real World", Severe Accident Victims React to their Lot », *Journal of Personality & Social Psychology*, 35, 5, 351-363.
- BURNSTEIN E., VINOKUR A. (1977). « Persuasive Argumentation and Social Comparaison as Determinants of Attitude Polarization », *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 315-330.
- BUSHMAN B.J. (1984). « Perceived Symbols of Authority and their Influence on Compliance », *Journal of Applied Social Psychology*, 14, 501-508.
- BUSS A.H. (1961). *The Psychology of aggression*, New York, John Wiley & Sons.
- BUSS A.R. (1979). *Psychology in Social Context*, New York, Irvington Press.
- BYRNE C.A., RESNICK H.S., KILPATRICK D.G., BEST C.L., SAUNDERS B.E. (1999). « The socioeconomic impact of interpersonal violence on women », *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 67, 362-366.
- CASTELLAN Y. (1970). *Initiation à la psychologie sociale*, Paris, Armand Colin.
- CHAPPELL D., DI MARTINO V. (2000). *La violence au travail*, Genève, Bureau International du Travail.
- CHEN H., WANG Q., CHEN X. (2001). « School achievement and social behaviors : a cross-lagged regression analysis », *Acta Psychologica Sinica*, 33 (6), 532-536.
- CHERRY C. (1957). *On Human Communication*, New York, John Wiley.
- CHILAND C. (1989). *L'enfant, la famille, l'école*, Paris, PUF.
- CHOMBART DE LAUWE M.-J. (1967). *La Femme dans la société. Son image dans différents milieux sociaux*, Paris, Centre national de la recherche scientifique.
- CIALDINI R.B. (1978). *Influence et manipulation*, Paris, Éditions Générales First, 1990.
- CIALDINI R.B. (1984). *Influence*, New York. William Morrow and Co. Inc.
- CICCOTTI S. (2004). *150 petites expériences de psychologie pour mieux comprendre nos semblables*, Paris, Dunod.
- CLARK K.B., CLARK M.P. (1947). « Racial Identification and Preference in Negro Children », dans T.M. Newcomb, E.L. Hanley, *Readings in Social Psychology*, New York, Holt, Tinehart & Winston.
- CLORE G.L. BYRNE D. (1974). « A Reinforcement Affect Model of Attraction , dans T. Huston, *Foundations of Interpersonal Attraction*, New York, Academic Press.

- CODOL J.-P. (1976). « On the So-called "Superior Conformity of the Self" Behaviour : Twenty Experimental Investigations », *European Journal of Social Psychology*, 5, 457-501.
- COHEN E., SAMPSON E.E. (1975). *Distributive Justice. A Preliminary Study of Children's Equal and Equitable Allocations of Rewards Using the Doll Play Technique*, communication présentée à l'Eastern Psychological Association, New York.
- COMTE A. (1830-1842). *Cours de philosophie positive*, Paris, Bachelier.
- COOLEY C.H. (1909). *Human Nature and the social order*, New York, Schocken Books.
- CORRAZE J. (1980). *Les Communications non verbales*, Paris, PUF, 4^e éd., 1992.
- COUNTS D.A., BROWN J., CAMPBELL J. (1992). *Sanctions and sanctuary : cultural perspectives on the beating of wives* », Boulder, Westview Press.
- COYNE I., SEIGNE E., RANDALL P. (2000). « Prediction workplace victim status from personality », *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 9 (3), 335-349.
- CRICK N.R., GROTPETER J.K. (1995). « Relational aggression, gender, and social-psychological adjustment », *Child Development*, 66, 710-722.
- CROZIER M. (1971). *La Société bloquée*, Paris, Le Seuil.
- CROZIER M., FRIEDBERG E. (1977). *L'Acteur et le système*, Paris, Le Seuil.
- CRUTCHFIELD R.S. (1955). « Conformity and Character », *American Psychologist*, 10, 191-198.
- CULBERTSON F. (1957). « The Modification of an Emotionally Held Attitude Through Role Playing », *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 54, 230-233.
- D'AUGELLI J.F., D'AUGELLI A.R. (1979). « Sexual Involvement and Relationship Development » dans R.L. Burgess, T.L. Huston, *Social Exchange in Developing Relationships*, New York, Academic Press.
- DAMASIO A.R. (2000). « The somatic marker hypothesis and the possible functions of the prefrontal cortex », dans A.C. Roberts, T.W. Robbins et L. Weiskrantz (eds.), *The Prefrontal cortex*, Oxford, Oxford University Press, p. 36-50.
- DASHIELL J.F. (1935). « Experimental Studies of the Influence of Social Situations on the Behavior of Individual Human Adults », dans C. Murchison, *Handbook of Social Psychology*, Worcester, Mass, Clark University Press.
- DAVAL R., BOURRICAUD F., DELAMOTTE Y., DORON R. (1967). *Traité de psychologie sociale*, 2 tomes, Paris, PUF.

- DAVID J. (1982). « La Suisse dans les manuels français », *Bulletin de la société neuchateloise de géographie*, 28, 119-130.
- DAVIDSON R.J., PUTNAM K.M., LARSON C.L. (2000). « Dysfunction in the neural circuitry of emotion regulation – A possible prelude to violence », *Science*, 289, 591-594.
- DAVIS J.D. (1977). « Effects of Communication about intrapersonal Processes on the Evolution of Self Disclosure to Dyads », *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 1, 31-37.
- DE GREEF E. (1946). *Introduction à la criminologie*, Paris, PUF.
- DEBARBIEUX E., GRANIER A., MONTOYA Y., TICHIT L. (1999). *La violence en milieu scolaire*, tome 2 : *Le désordre des choses*, Paris, ESF.
- DECONCHY J.-P. (1980). *Orthodoxie religieuse et sciences humaines*, Paris, La Haye, Mouton.
- DECONCHY J.-P. (1984). « Systèmes de croyances et représentations idéologiques », dans S. Moscovici, *Psychologie sociale*, Paris, PUF, p. 321-355.
- DECONCHY J.-P. (1989). *Psychologie sociale. Croyances et idéologies*, Paris, Méridien Klincksieck.
- DENZIN N. (1972). « The Significant Others of a College Population », dans J.G. Manis, B.N. Meitzer, *Symbolic Interaction : A Reader in Social Psychology*, Boston, Allyn & Bacon, p. 185-196.
- DEUTSCH M. (1949). « An Experimental Study of the Effects of Cooperation and Competition among Group Process », *Human Relations*, 2, 199-232.
- DEUTSCH M. (1975). « Equity, Equality and Need : What Determines Which Value Will Be Used as the Basis for Distributive Justice », *Journal of Social Issues*, 31, 137-149.
- DEUTSCH M., GÉRARD H.B. (1955). « Étude des influences normatives et informationnelles sur le jugement individuel » dans C. Faucheu, *Psychologie sociale théorique et expérimentale*, Paris, Maloine, 1971.
- DEUTSCH M., KRAUSS R.M. (1962). « The Effect of Threat on Interpersonal Bargaining » *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 16.
- DION K. (1972). « Physical Attractiveness and Evaluation of Children's Transgressions », *Journal of Personality & Social Psychology*, 24, 207-213.
- DODD S.C. (1953). « Testing Message Diffusion in Controlled Experiments », *Amer. Soc. Rev.*, 18, 410-416.
- DODGE K.A. (1980). « Social cognition and children's aggressive behavior », *Child Development*, 51, 162-170.

- DOISE W. (1973). « Relations et représentations intergroupes » dans S. Moscovici, *Introduction à la psychologie sociale*, t. 2, Paris, Larousse, p. 194-211.
- DOISE W. (1973). *L'articulation psychologique et les relations entre groupes*, Bruxelles, de Boeck.
- DOISE W. (1982). *L'Explication en psychologie sociale*, Paris, PUF.
- DOISE W., DESCHAMPS J.-C., MUGNY G. (1978). *Psychologie sociale expérimentale*, Paris, Armand Colin.
- DOISE W. (1984). « Les relations entre groupes », in S. Moscovici, *Psychologie sociale*, Paris, PUF, p. 253-274.
- DOLLARD J., DOOB N., MILLER N.C., MOWRER O.H., SEARS R.R. (1939). *Frustration and aggression*, New Haven, Yale University Press.
- DONNERSTEIN E., DONNERSTEIN M., SIMON S., DITRICH S. (1972). « Variables in interracial aggression : anonymity, expected retaliation, and a riot », *Journal of Personality and Social Psychology*, 22, 236-245.
- DORBUSH S.M., MOUNTS N., LAMBORN S.D., STEINBERG L. (1991). « Patterns of competence and adjustment among adolescents from authoritative, authoritarian, indulgent, and neglectful families », *Child Development*, 62, 1049-1065.
- DUBAR C. (1991). *La Socialisation. Construction des identités sociales et professionnelles*, Paris, Armand Colin.
- DUMAY J.-M. (1994). *L'école agressée*, Paris, Belfond.
- DUPLECHAIN R. (1998). « Trauma : the impact of loss and violence exposure on the school achievement of children », *Dissertation Abstracts International : Humanities and Social Sciences*, 59 (4-A), 1073.
- DURKHEIM E. (1893). *De la division du travail social*, Paris, PUF, 1965.
- DURKHEIM E. (1895). *Les Règles de la méthode sociologique*, Paris, Alcan, 7^e éd., PUF, 1993.
- DURKHEIM E. (1897). *Le Suicide, étude sociologique*, Paris, PUF, 1960.
- DURKHEIM E. (1898). « Représentations individuelles et représentations collectives », *Revue de métaphysique et de morale*, VI, 273-302.
- DUVAL S. (1972). *Conformity as a Function of Perceived Level of Personal Uniqueness and Being Reminded of the Object Status of Self*, thèse de doctorat inédite, University of Texas, Austin.
- DUVEAU A., TARQUINIO C., FISCHER G.N. (2003). « Les violences au travail », in G.N. Fischer (éd.), *Psychologie des violences sociales*, Paris, Dunod, p. 127-153.

- EDELSON J.L. (1999). « Children's witnessing of adult domestic violence », *Journal of Interpersonal Violence*, 14, 839-870.
- EINARSEN S. (1999). « The nature and causes of bullying at work », *International Journal of Manpower*, 20 (1), 16-27.
- EINARSEN S., RAKNES B.I. (1997). « Harassment in the workplace and the victimization of men », *Violence and Victims*, 12 (3), 247-263.
- EKMAN P. (1978) « Facial Expression », A.W. dans Siegman, S. Feldstein, *Nonverbal Behavior and Communication*, Hillsdale, NJ, Lawrence Erlbaum.
- EKMAN P., FRIESEN W.V. (1969). « Nonverbal Leakage and Clues to Deception », *Psychiatry*, 32, 88-106.
- EKMAN P., FRIESEN W.V. (1974). « Detecting Deception from the Body or Face », *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 288-298.
- EMERY M.E., SMYTHE T.L. (1980). *Mass Communications*, Iowa, Readings Brown Pub.
- ERIKSON E.H. (1968). *Adolescence et crise, la quête de l'identité*, trad. fr., Flammarion, 1972.
- ERIKSON E.H. (1974). *Dimensions of a New Identity*, New York, Norton.
- FAUCHEUX C., MOSCOVICI S., (1967). « Le style de comportement d'une minorité et son influence sur les réponses d'une majorité », *Bulletin du CERP*, 16, 337-360.
- FELDMAN C. (1984). « The Development and Enforcement of Group Norms », *Academy of Management Review*, 47-53.
- FELDMAN N.S., RUBLE D.N. (1981). « Social Comparison Strategies : Dimensions Offered and Options Taken », *Personality and Social Psychology Bulletin*, 7, 1, 11-16.
- FELDMAN R.A., CAPLINGER T.E., WODARSHI J.J. (1983). *The Effective Treatment of Antisocial Youths*, Englewood Cliffs, Prentice Hall.
- FENIGSTEIN A., SCHEIRR M.F., BUSS A. (1975). « A Public and Private Self-Consciousness : Assessment of Theory », *Journal of Consulting & Clinical Psychology*, 43, 4, 522-527.
- FERGUSON D.M., HORWOOD M.T., LYNKEY L.J. (1996). « Childhood Sexual Abuse and Psychiatric Disorder in Young Adulthood », *Journal of the American Academy of Child and Adolescent Psychiatry*, 35, 1365-1374.
- FESTINGER L. (1953). « An Analysis of Compliant Behaviour », dans M. Sherif, M.O. Wilson, *Group Relations at the Cross-Roads*, New York, Harper.

- FESTINGER L. (1954). « Théorie des processus de comparaison sociale » dans C. Faucheux, *Psychologie sociale théorique et expérimentale*, Paris, Maloine, 1971.
- FESTINGER L. (1957). *A Theory of Cognitive Dissonance*, Stanford, CA, Stanford University Press.
- FESTINGER L., ARONSON E. (1965). « Éveil et réduction de la dissonance dans des contextes sociaux », dans A. Lévy, *Psychologie sociale, op. cit.*, p. 193-211.
- FESTINGER L., CARLSMITH J.M. (1959). « L'accord forcé : ses conséquences au niveau cognitif », dans C. Faucheux, *Psychologie sociale théorique et expérimentale*, Paris, Maloine, 1971.
- FESTINGER L., KATZ D. (1959). *Les Méthodes de recherche dans les sciences sociales*, Paris, PUF.
- FESTINGER L., PEPITONE A., NEWCOMB T. (1952). « Some Consequences of the Individuation in a Group », *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 47, 382-389.
- FESTINGER L., SCHACHTER S., BACK K. (1950). *Social Pressures in Informal Groups. A Study of Human Factors in Housing*, New York, Harper and Row.
- FISCHER G.-N. (1980). *Espace industriel et liberté. L'Autogestion clandestine*, Paris, PUF.
- FISCHER G.-N. (1981). *La Psychosociologie de l'espace*, Paris, PUF, coll. « Que sais-je ? », n° 1925.
- FISCHER G.-N. (1983). *Le Travail et son espace*, Paris, Dunod, coll. « Les pratiques de l'espace ».
- FISCHER G.-N. (1990) *Les Domaines de la psychologie sociale : le champ du social*, Paris, Dunod.
- FISCHER G.-N. (1991). *Les Domaines de la psychologie sociale : les processus du social*, Paris, Dunod, Montréal, Bo-Pré.
- FISCHER G.-N. (1992). *Psychologie sociale de l'environnement*, Toulouse, Privat, Saint-Laurent (Canada), Bo-Pré.
- FISCHER G.-N. (2003) (éd.). *Psychologie des violences sociales*, Paris, Dunod.
- FITZPATRICK K.M., WILSON M. (1999). « Exposure to Violence and Post-Traumatic Stress Symptomatology among Abortion Clinic Workers », *Journal of Traumatic Stress*, 12 (2), 227-242.
- FLAMENT C. (1965). *Réseaux de communication et structure de groupe*, Paris, Dunod.
- FOA E.B., FOA U.G. (1974). *Societal Structures of the Mind*, Springfield, III, Charles C. Thomas.

- FOA E.B., FOA U.G. (1980). « Resource Theory : Interpersonal Behavior as Exchange », dans K.J. Gergen, M.S. Greenberg, R.H. Willis, *Social Exchange : Advances In Theory and Research*, New York, Plenum.
- FRAISSE P., PIAGET J. (1969). « Psychologie sociale », *Traité de psychologie expérimentale*, tome IX, Paris, PUF.
- FREEDMAN J.L., FRASER S.C. (1966). « Compliance Without Pressure : the Foot-in-the Door Technique » dans *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 195-202.
- FREUD S. (1921). « Psychologie collective et analyse du moi », *Essais de psychanalyse*, Paris, Payot, 1970.
- FREUD S. (1921). « Psychologie collective et analyse du moi », *Essais de psychanalyse*, Paris, Payot, 1983, 3^e éd.
- FREUD S. (1929). *Malaise dans la civilisation*, Paris, PUF, 1971.
- FUNK W. (2001). « La violence à l'école en Allemagne : état des lieux », in E. Debarbieux et C. Blaya (éds.), *La violence à l'école : Dix approches en Europe*, Paris, ESF.
- GERGEN K.J. (1976). « Social Psychology, Science & History », *Personality and Social Psychology Bulletin*, 2, 373-383.
- GERGEN K.J., GERGEN M.M. (1981). *Social Psychology*, New York, Harcourt Brace Jovanovich Inc.
- GERGEN K.J., MORSE S.J., BODE K.A. (1974). « Overpaid or Overworked ? Cognitive and Behavioral Reactions to Inequitable Rewards », *Journal of Applied Social Psychology*, 4, 259-274.
- GHIGLIONE R. (1981). « Le jeu et les enjeux », *Champs éducatifs*, 2, 11-29.
- GHIGLIONE R. (1983). « Systèmes de communication, contrats de communication », *Bulletin de Psychologie*, XXXVII, 365, 545-558.
- GHIGLIONE R. (1983). « Systèmes de communication, contrats de communication », *Champs éducatifs*, 4, 9-25.
- GHIGLIONE R. (1986). *L'Homme communiquant*, Paris, Armand Colin.
- GHIGLIONE R., BEAUVOIS J.-L., CHABROL C., TROGNON A. (1980). *Manuel d'analyse de contenu*, Paris, Armand Colin.
- GHIGLIONE R., TROGNON A. (1993). *Où va la pragmatique*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble.
- GIRARD A. (1974). *Le Choix du conjoint*, Paris, PUF.
- GOFFMAN E. (1973). *La Mise en scène de la vie quotidienne*, Paris, Éditions de Minuit, 2 tomes.
- GOFFMAN E. (1974). *Les Rites d'interaction*, Paris, Éditions de Minuit.

- GOLDIN-MEADOW S., NUSSBAUM H., KELLY S., WAGNER S. (2001). « Explaining Math : Gesturing Lightens the Load », *Psychological Science*, 12, 516-522.
- GOLDIN-MEADOW S., NUSSBAUM H., KELLY S., WAGNER S. (2001). « Explaining Math : Gesturing Lightens the Load », *Psychological Science*, 12, 516-522.
- GOLLIN E. (1954). « Forming Impressions of Personality », *Journal of Personality*, 23, 65-76.
- GOTTFREDSON M.R., HIRSCHI T. (1990). *A general theory of crime*, Stanford, CA, Stanford University Press.
- GOTTMAN T.M. (1979). *Experimental Investigation of Marital Interaction*, New York, Academic Press.
- GREENBERG L., BARLING J. (1999). « Predicting employee aggression against co-workers, subordinates, and supervisor : the roles of person behaviours and perceived workplace factors », *Journal of Organizational Behavior*, 20, 897-913.
- GREENWALD A.G. (1980). « The Totalitarian Ego. Fabrication and Revision of Personal History », *American Psychologist*, 35, 603-618.
- GRIFITT W., VEITCH R. (1974). « Preacquaintance Altitude Similarity and Attraction Revisited : Ten Days in a Fallout Shelter », *Sociometry*, 37, 163-173.
- GRITTI J. (1978). *Elle court, elle court la rumeur*, Montréal, Stanké.
- HALL E.J., MOUTON J.S., BLAKE R.R. (1963). « Group Problem Solving Effectiveness under Conditions of Pooling Versus Interaction », *Journal of Social Psychology*, 59, 147-157.
- HALL E.T. (1966). *La Dimension cachée*, Paris, Le Seuil, 1971.
- HAMILTON D.L., BISHOP G.D. (1976). « Attitudinal and Behavioral Effects of Initial Integration White Suburban Neighborhoods », *Journal of Social Issues*, 32, 47-56.
- HAMNER W.C., YUKL G.A., (1977). « The Effectiveness of Different Offer Strategies in Bargaining », dans D. Druckman, *Negotiations : Socialpsychological Perspectives*, London, Sage Publications.
- HARE R.D. (1996). « Psychopathy. A Clinical Construct whose Time Has Come », *Criminal Justice and Behavior*, 23 (1), 25-54.
- HARLOW H.F. (1958). « The Nature of Love », *American Psychologist*, 13, 673-685.
- HARLOW H.F., HARLOW M.K. (1972). « The Young Monkeys » dans P.K. Kramer, *Readings in Psychology Today*, Delmar, CA, C.R.M. Books.

- HARNETT D.L., CUMMINGS L.C., HAMNER W.C. (1973). *Personality, Bargaining Style and Payoff in Bilateral Monopoly Bargaining among European Managers, Sociometry*, 36, 325-345.
- HEIDER F. (1946). « Attitudes et organisation cognitive », dans C. Faucheux, *Psychologie sociale théorique et expérimentale*, Paris, Maloine, 1971.
- HEIDER F. (1958). *The Psychology of Interpersonal Relations*, New York, John Wiley and Sons.
- HEIDER F. (1965). « La perception d'autrui » dans A. Lévy, *Psychologie sociale, Textes fondamentaux anglais et américains*, Paris, Dunod, p. 120-124.
- HEISE L.L. (1998). « Violence against women : an integrated ecological framework », *Violence Against Women*, 4, 262-290.
- HENDERSON W.D. (1985). *Cohesion : the Human Element in Combat*, Washington D.C., National Defense University Press.
- HENGGELE R.S., MELTON G.B., SMITH L.A. (1992). « Family Preservation using Multisystemic Therapy : an Effective Alternative to Incarcerating Serious Offenders », *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 60, 1-9.
- HERZLICH C. (1969). *Santé et maladie. Analyse d'une représentation sociale*, Paris, Mouton.
- HESHKA S., NELSON Y. (1972). « Interpersonal Speaking Distance as a Function of Age, Sex and Relationship », *Sociometry*, 35, 491-498.
- HINKLE S., SCHOPLER J. (1979). « Ethnocentrism in the evaluation of group product », dans W.G. Austin, S. Worchsel, *The Social Psychology of Intergroup Relations*, Monterey, CA, Brooks/Cole.
- HIRSCHI T. (1969). *Causes of delinquency*, Berkeley, CA, University of California Press.
- HOLLANDER E.P., HUNT R.G. (1976). *Current Perspectives in Social Psychology*, London, University Press.
- HOLMES J.G., MILLER D.T. (1976). « Interpersonal Conflict », dans J.W. Thibaut, J.T. Spence, R.C. Carson, *Contemporary Topics in Social Psychology*, Morristown, NJ, General Learning Press.
- HOMANS G.C. (1950). *The Human Group*, New York, Harcourt, Brace and World.
- HOMANS G.C. (1974). *Social Behavior in its Elementary Forms*, ed. rev., New York, Harcourt Brace Jovanovich.
- HOWES C., HAMILTON C.E., MATHESON C.C. (1994). « Children's Relationship with Peers : Differential Associations with Aspects of the Teacher-Child Relationship », *Child Development*, 62, 253-263.

- HURRELL J., WORTHINGTON K., DRISCOLL R. (1996). « Job Stress, Gender, and Workplace Violence : Analysis of Assault Experiences of State Employee », in G.R. Vandenbos et E.Q. Bulatao (eds.), *Violence on the Job : Identifying Risks and Developing Solutions*, Washington, American Psychological Association, p. 163-170.
- HUSTON T. (1974). *Foundations of Interpersonal Attraction*, New York, Academic Press.
- HYMAN H.H. (1942). « The Psychology of Status », *Archives of Psychology*, 38, 269.
- JANIS L.L. (1982). « Counteracting the Adverse Effects of Concurrence-Seeking in Policy-Planning Groups : Theory and Research Perspectives », in H. Brandstatter, J.H. Davis, G. Stocker-Kreichgauer, *Group Decision Making*, New York, Academic Press.
- JANSSENS L., NUTTIN J.R., (1976). « Frequency Perception of Individual and Group Success as a Function of Competition, Coaction and Isolation », *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 830-836.
- JAUVIN N., DOMPIERRE J., VEZINA M. (1999). *Recension de la littérature sur la violence au travail*. http://www.cchvdr.qc.ca/Recherche/Rapports/Recension_Violence-Trav.pdf
- JEWELL L.N., REITZ H.J. (1981). *Group Effectiveness in Organizations*, Glenview, Ill., Scott, Foresman.
- JODELET D. (1976). *La Représentation sociale du corps*, Paris, Cordes.
- JODELET D. (1984). « Représentations sociales : phénomènes, concepts et théorie », dans S. Moscovici, *Psychologie sociale*, Paris, PUF, p. 357-378.
- JODELET D. (1989). *Folies et représentations sociales*, Paris, PUF.
- JODELET D. (éd.). (1989). *Les Représentations sociales*, Paris, PUF.
- JONES C., ARONSON E. (1973). « Attribution of Fault to a Rape Victim as a Function of Respectability of the Victim », *Journal of Personality and Social Psychology*, 26, 415-419.
- JONES E.D., DAVIS K.E. (1965). « From Acts to Dispositions : the Attribution Process in Person Perception » dans L. Berkowitz, *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 2, New York, Academic Press, p. 219-266.
- JOSEPH R. (1990). « The Frontal Lobes : Neuropsychiatry, Neuropsychology, and Behavioral Neurology », in A.E. Puente et C.R. Reynolds (eds.), *Neuropsychology, Neuropsychiatry, Behavioral Neurology*, New York, Plenum Press, p. 139-196.

- JOULE R.-V., BEAUVOIS J.-L. (1987). *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*, Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble.
- KAËS R. (1968). *Images de la culture chez les ouvriers français*, Paris, Cujas.
- KAËS R. (1982). « Les groupes humains : étude bibliographique et documentaire », *Bulletin de Psychologie*, 357, 833-840.
- KAËS R. (1988). *Le travail psychanalytique dans les groupes*, Paris, Dunod.
- KAËS R. (1993). *Le groupe et le sujet du groupe*, Paris, Dunod.
- KAHN R.L., WOLFE D.M., QUINN R.P., SNOEK J., ROSENTHAL R.H. (1964). *Organizational Stress : Studies in Role Conflict and Ambiguity*, New York, Wiley.
- KANTOR G.K., JASINSKI J.L. (1998). « Dynamics and Risk Factors in Partner Violence », dans J.L. Jasinski et L.M. Williams, *Partner Violence : a Comprehensive Review of 20 Years of Research*, Thousand Oaks, Sage.
- KAPFERER J.-N. (1987). *Rumeurs*, Paris, Le Seuil.
- KAPLAN M.F. (1975). « Information Integration in Social Judgment : Interaction of Judge and Informational Components », dans M. Kaplan, S.S. Schwartz, *Human Judgment and Decision, Processes*, New York Academic Press.
- KARDINER A. (1939). *L'Individu dans sa société*, trad. fr., Gallimard, (1969).
- KARLI P. (1987). *L'Homme agressif*, Paris, Odile Jacob.
- KATZ D., KAHN R.L. (1978). *The Social Psychology of Organizations*, New York, Wiley.
- KAUKIAINEN A., SALMIVALLI C., BJORKQVIST K., OSTERMAN K., LATHNEN A., KOSTAMO A., LAGERSPETZ K. (2001). « Overt and covert aggression in work settings in relation to the subjective well-being of employees », *Aggressive Behavior*, 27 (5), 360-371.
- KELLEY H.H. (1967). « Attribution Theory in Social Psychology » dans D. Levine, *Nebraska Symposium on Motivation*, vol. 15, Lincoln University of Nebraska Press, p. 192-238.
- KELLEY H.H. (1971). *Attribution in Social Interaction*, Morristown, NJ, General Learning Press.
- KELLEY H.H., THIBAUT J.W. (1959). *The Social Psychology of Groups*, New York, Wiley.
- KELVIN P. (1977). « Predictability, Power and Vulnerability in Interpersonal Attraction », dans S Duck, *Theory and Practice in Infra-personal Attraction*, New York, Academic Press.
- KÉRBRAT-ORECCHIONI C. (1990). *Les Interactions verbales*, Paris, Armand Colin.

- KERCKHOFF A.C., BACK K.W. (1968). *The June Bud. A Study of Hysterical Contagion*, New York, Appleton Century Crofts.
- KIESLER C.A. (1971). *The Psychology of Commitment. Experiments Liking Behavior to Belief*, New York, Academic Press.
- KIESLER C.A., KIESLER S.B. (1969). *Conformity*, Reading, Mass., Addison-Wesley.
- KLAPPER J.T. (1960). *The Effects of the Mass Media*, New York, Columbia University, Bureau of Applied Social Research.
- KNOPF T.A., (1975). *Rumors, Race & Riots*, New-Brunswick, NJ, Transaction Books.
- KOHUTH (1977). *The Restauration of the Self*, New York, International University Press.
- KUHN M.H., Mc PARTLAND T.S. (1954). « An Empirical Investigation of Self-attitudes », *American Sociological Review*, 19, 68-76.
- KUKLA R.A., SCHLENGER W.E., FAIRBANKS J.A. (1990). *Trauma and the Vietnam war generation*, New York, Brunner & Mazel.
- LECUYER R. (1994). *Le Développement du concept de Soi de l'enfance à la vieillesse*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal.
- LABORIT H. (1983). *La Colombe assassinée*, Paris, Grasset.
- LAFONT B., BORDIER A. (1988). « Les troubles psychiques de guerre », *Annales de Psychiatrie*, 3(2), 113-117.
- LAING K.D. (1961). *Soi et les autres*, trad. fr., Gallimard, 1971.
- LANDY D., SIGALL H. (1974). « Beauty is Talent : Task Evaluation as a Function of the Performer's Physical Attractiveness », *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 299-304.
- LAPLANCHE J., PONTALIS J.-B. (1967). *Vocabulaire de la psychanalyse*, Paris, PUF.
- LATANE B., NIDA S. (1980). « Social Impact Theory and Group Influence. A Social Engineering Perspective », dans P.B. Paulus, *Psychology of Group Influence*, Hillsdale, NJ, Lawrence Erlbaum.
- LATANE B., WOLF S. (1981). « The Social Impact of Majorities and Minorities », *Psychological Review*, 88, 438-453.
- LAZARFELD P.F., BERELSON B., GAUDET H. (1948). *The People's Choice*, New York, Columbia University Press.
- LE BON G. (1895). *La Psychologie des foules*, Paris, PUF, nouv. éd., 1963.
- LEAVITT H.J. (1951). « Applied Organizational Change in Industry : Structural, Technological and Humanistic Approaches », dans J.G. Marc, *Handbook of Organization*, Chicago, Rand McNally.

- LEAVITT H.J. (1951). « Quelques effets de divers réseaux de communication sur la performance en groupe », dans A. Lévy, *Psychologie sociale. Textes fondamentaux anglais et américains*, Paris, Dunod, 1965, p. 293-316.
- LEFEBVRE L.M., PASSER M.W. (1974). « The Effects of Game Location and Importance on Aggression in Team Sport », *International Journal of Sport Psychology*, 5 (2), 102-110.
- LÉGERON P., BANCEL-CABIAC B. (2004). « L'accompagnement des victimes d'agressions : exemple du dispositif mis en place par La Poste », *Revue Francophone du Stress et du Trauma*, 4 (3), 227-232.
- LEMAINE G., DESPORTES J.-P., LOUARN J.-P. (1969). « Rôle de la cohésion et de la différenciation hiérarchique dans le processus d'influence sociale », *Bulletin du CERP*, 18, 237-253.
- LÉON J.-M. (1983). *Violence et déviance chez les jeunes : problèmes de l'école, problèmes de la cité*, rapport du ministère de l'Éducation.
- LEVENTHAL G.W. (1980). « What Should Be Done with Equity Theory ? New Approaches to the Study of Fairness in Social Relationships », dans K.J. Gergen, M.S. Greenberg, R.H. Willis, *Social Exchange : Advances in Theory and Research*, New York, Plenum.
- LEVI-STRAUSS C. (1958). *Anthropologie structurale*, Paris, Plon.
- LEVINE J.M. (1980). « Reaction to Opinion Deviance in Small Groups », dans P.B. Paulus, *Psychology of Group Influence*, Hillsdale, NJ, Lawrence Erlbaum.
- LEVINE J.M., MORELAND R.L. (1985). « Innovation and Socialization in Small Groups », dans S. Moscovici, G. Mugny, E. Van Avermaet (dir.), *Perspectives on Minority Influence*, Cambridge, Cambridge University Press.
- LEVINGER G., SNOEK J.D., (1972). *Attraction in Relationships : a New Look at Interpersonal Attraction*, Morristown, NJ, General Learning Press.
- LEVY A. (1965). *Psychologie sociale. Textes fondamentaux anglais et américains*, Paris, Dunod.
- LEWIN K. (1941). « Self Hatred among Jews », *Contemporary Jewish Record*, 4, 219-232.
- LEWIN K. (1948). *Resolving Social Conflicts*, New York, Harper and Brothers.
- LEWIN K. (1951). *Field Theory in Social Sciences*, New York, Harper and Row.
- LEWIN K. (1965). « Décisions de groupe et changement social », in A. Lévy, *Psychologie sociale. Textes fondamentaux*, Paris, Dunod, tome 2, p. 498-519.
- LEYENS J.-P. (1979). *Psychologie sociale*, Bruxelles, Mardaga.

- LEYENS J.-P., SCHADRON T. (1980). « Porque discriminam mais os grupos que os individuos. Categorizaçao ou prétexte ? », *Psicologia*, 1, 161-168.
- LEYMANN H. (1996). *La Persécution psychologique au travail*, Paris, Le Seuil.
- LICHTMAN R.J., LANE I.M. (1983). « Effects of Group Norms and Goal Setting on Productivity », *Group and Organization Studies*, 406-420.
- LINDSAY P.H., NORMAN D.A. (1977). *Human Information Processing : an Introduction to Psychology*, New York, Academic Press.
- LINDZEY G., BYRNE D. (1968). « Measurement of Social Choice and Interpersonal Attractiveness », dans G. Lindzey, E. Aronson, *Handbook of Social Psychology*, Reading, Mass., Addison-Wesley.
- LINTON R. (1945). *Le Fondement culturel de la personnalité*, trad. fr., Dunod, 1959.
- LIPPIANSKY E.-M. (1992). *Identité et communication*, Paris, PUF.
- LIPPITT R. (1939). « Field Theory and Experiment in Social Psychology : Authoritarian and Democratic Group Atmospheres », *Amer. Journal of Sociol.*, XLV, 26-49.
- LIPPITT R., WHITE (1965). « Une étude expérimentale du commandement et de la vie de groupe », dans A. Levy (éd.), *Psychologie sociale. Textes fondamentaux*, Paris, Dunod, p. 278-292.
- LIPPITT R., WHITE R.H. (1943). « The Social Climate of Childrens Groups », dans R. Barker, J. Kounin, H. Wright, *Child Development and Behavior*, New York, Mc Graw-Hill.
- LIPPMANN W. (1922). *Public Opinion*, New York, Harcourt Brace Jovanovich.
- LORENZ K. (1966). *L'Aggression. Une histoire naturelle du mal*, Paris, Flammarion, 1969.
- MACCOBY E., MASTERS J.C. (1970). « Attachment and Dependency », dans P.H. Mussen, *Carmichael's Manual of Child Psychology*, New York, Wiley.
- MAISONNEUVE J. (1966). *Psychosociologie des affinités*, Paris, PUF.
- MAISONNEUVE J. (1970). *La Dynamique des petits groupes*, Paris, PUF.
- MAISONNEUVE J. (1973). *Introduction à la psychosociologie*, Paris, PUF.
- MAISONNEUVE J. (1981). *La Psychologie sociale*, Paris, PUF.
- MAISONNEUVE J., LAMY L. (1993). *Psychosociologie de l'amitié*, Paris, PUF.
- MANIS J.G., MELTZER B.N. (1972). *Symbolic Interaction : a Reader in Social Psychology*, 2^e éd., Boston, Allyn and Bacon.
- MARC C., PICARD D. (1989). *L'Interaction sociale*, Paris, PUF.
- MARCA J.E. (1966). « Development and Validation of Ego-identity Status », *Journal of Personality and Social Psychology*, 3, 5, 551-558.

- MARCI A.J.E. (1978). « *Studies in Ego Identity. Unpublished Monograph* », Vancouver, Simon Fraser University.
- MARKUS H. (1977). « Self-Schemata and Processing Information about the Self », *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 53-78.
- MATTHIESSEN S., EINARSEN S. (2001). « MMPI-2 Configurations among Victims of Bullying at Work », *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 10 (4), 167-484.
- MAYER R.G. (1995). « Preventing Antisocial Behavior in the Schools », *Journal of Applied Behavior Analysis*, 28, 467-478.
- MAYHEW C. (2002). « Occupational Violence in Industrialized Countries : Types, Incidence Patterns and “at Risk” Groups of Workers », in M. Gill, B. Fisher et V. Bowie (eds.), *Violence at Work : Cause Patterns and Prevention*, Portland, Willan Publishing, p. 21-41.
- MAYO E. (1945). *The Social Problems of an Industrial Civilization*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- MC DAVID J.W., HARARI H. (1968). *Social Psychology : Individuals, Groups, Societies*, New York, Harper and Row.
- MC CALL G.J., SIMMONIS J.L. (1978). *Identities and Interactions*, New York, Free Press.
- McCAULEY J. et al. (1997). « Clinical Characteristics of Women with a History of Childhood Abuse : Unhealed Wounds », *Journal of the American Medical Association*, 277, 1362-1368.
- McDOUGALL W. (1908). *Introduction to Social Psychology*, London, Methuen and Co.
- McGUIRE W.J., PADAWER-SINGER T. (1976). « Trait Salience in the Spontaneous Self-concept »? *Journal of Personality and Social Psychology*, 33, 743-754.
- MC LUHAN M. (1964). *Understanding Media*, New York, McGraw Hill.
- MC LUHAN M. (1967). *The Medium Is the Message : an Inventory of Effects*, New York, Random House et Bantam Books.
- MEAD G.H. (1934). *L'Esprit, le Soi et la société*, trad. fr., PUF, 1963.
- MEAD G.H. (1956). *On Social Psychology*, Chicago, University of Chicago Press.
- MEHRABIAN A. (1972). *Nonverbal Communication*, Chicago, Aldine-Athenon.
- MERTON R.K. (1949). *Social Theory and Social Structure ; toward the Codification of Theory and Research*, Glencoe, The Free Press.
- MICHOTTE A. (1946). *La Perception de la causalité*, Paris, Erasme.

- MIKULA G., SCHWINGER T. (1978). « Intermember Relations and Reward Allocation : Theoretical Considerations of Affects », dans H. Brandstätter, J.H. Davis, H. Schuler, *Dynamics of Group Decisions*, Beverly Hills, CA, Sage Publications.
- MILGRAM S. (1965). « Some Conditions of Obedience and Disobedience », *Human Relations*, 18, 57-76.
- MILGRAM S. (1974). *Soumission à l'autorité*, Paris, Calmann-Lévy.
- MILGRAM S., JODELET D. (1976). « Psychological Maps of Paris » dans H.M. Proshansky, W.H. Ittelson, L.G. Rivlin, *Environmental Psychology : People and their Physical Settings*, New York, Holt, Rinehart & Winston.
- MILLER D.T., Ross M. (1975). « Self-Serving Biases in the Attribution of Causality : Fact or Fiction ? », *Psychological Bulletin*, 82, 213-225.
- MILTON C.R. (1981). *Human Behaviour in Organizations : Three Levels of Behavior*.
- MOLES A. (1971). *La Communication*, Paris, CEPL.
- MOLES A. (1986). *Théorie structurale de la communication et société*, Paris, Masson.
- MONTEIL J.-M. (1993). *Soi et le contexte : constructions autobiographiques, insertions et performances cognitives*, Paris, Armand Colin.
- MONTMOLLIN G. (de) (1966). « Processus d'influence sociale et modalités d'interaction », *Psychologie française*, II, 169-178.
- MONTMOLLIN G. (de) (1977). *L'Influence sociale*, Paris, PUF.
- MORELAND R.L., LEVINE J.M. (1982). « Socialization in Small Groups : Temporal Changes in Individual- Group Relations », dans L. Berkowitz, *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 15, New York, Academic Press.
- MORENO J.-L. (1969). *Les fondements de la sociométrie*, Paris, PUF.
- MORENO J.-L. *et al.* (1966). *The International Handbook of Group Psychotherapy*, New York, Philosophical Library.
- MORIARTRY T. (1975). « Crime, Commitment and the Responsive Bystander : Two Field Experiments », *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 370-376.
- MORIN E. (1969). *La Rumeur d'Orléans*, Paris, Le Seuil.
- MORLEY I.E., STEPHENSON G.M. (1977). *The Social Psychology of Bargaining*, Londres, Allen and Unwin.
- MOSCOVICI D. (1978). *La Psychanalyse, son image et son public*, Paris, PUF, 2^{ème} éd., 1976.

- MOSCOWICI S. (1963). « Attitudes et opinions », *Annual Review of Psychology*, B14, 231-260.
- MOSCOWICI S. (1967). « Communications Processes and the Properties of Language » dans L. Berkovitz, *Advances in Experimental Social Psychology* vol. 3., New York, Academic Press, p. 225-270.
- MOSCOWICI S. (1969). « Préface à C. Herzlich », *Santé et Maladie. Analyse d'une représentation sociale*, Paris, Mouton.
- MOSCOWICI S. (1972). « Society and Theory in Social Psychology », dans J. Israel, H. Tajfel, *The Context of Social Psychology. A Critical Assessment*, New York, Academic Press.
- MOSCOWICI S. (1976). *Social Influence and Social Change*, New York, Academic Press.
- MOSCOWICI S. (1979). *Psychologie des minorités actives*, Paris, PUF.
- MOSCOWICI S. (1981). *L'Âge des foules*, Paris, Fayard.
- MOSCOWICI S. (1984). *Psychologie sociale*, Paris, PUF.
- MOSCOWICI S. (dir.) (1994). *Psychologie sociale des relations à autrui*, Paris, Nathan Université.
- MOSCOWICI S., LAGE E., NAFFRE-CHOUX M. (1969). « Influence of a Consistent Minority on the Responses of a Majority in a Color Perception Task », *Sociometry*, 32, 365-379.
- MOSER G. (1994). *Les Relations interpersonnelles*, Paris, PUF.
- MUCCHIELLI A. (1986). *L'Identité*, Paris, PUF.
- MUCCHIELLI A. (1994). *La Psychologie sociale*, Paris, Hachette.
- MUCCHIELLI A. (1995). *Psychologie de la communication*, Paris, PUF.
- MUCCHIELLI A. (1980). *Les Réactions de défenses dans les relations interindividuelles*, Paris, ESF, Libr. tech., 1982.
- NATVIG G.K., ALBREKTEN G., QVARNSTROM U. (2001). « Psychosomatic Symptoms among Victims of School Bullying », *Journal of Health Psychology*, 6 (4), 365-377.
- NEMETH C., WACHTLER J. (1973). « Consistency and Modification of Judgment »? *Journal of Experimental Social Psychology*, 9, 65-79.
- NEWCOMB T.M. (1943). *Personality and Social Change*, New York, Dryden.
- NEWSTON D., CZERLINSKY T. (1974). « Adjustment of Attitude Communications for Contrasts by Extreme Audiences »? *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 829-837.
- NORD W.R. (1969). « Social Exchange Theory : an Interpretive Approach to Social Conformity », *Psychological Bulletin*, 71, 174-208.

- OLWEUS D. (1978). *Aggression in the School : Bullies and Whipping Boys*, Washington, Wiley.
- OLWEUS D. (1993). *Bullying at School : What We Know and What We Can Do*, Oxford, Blackwell.
- OMS (2002). *Rapport mondial sur la violence et la santé*, Genève.
- OSGOOD C.E., TANNENBAUM P.H. (1955). « The Principle of Congruity in the Prediction of Attitude Change »? *Psychological Review*, 62, 42-55.
- PAGES M. (2002). *La Vie affective des groupes*, Paris, Dunod.
- PAICHELER G. (1976). « Norms and Attitude Change I : Polarization and Styles of Behavior », *European Journal of Social Psychology*, 6, 4, 405-427.
- PAICHELER G. (1977). « Norms and Attitude Change II : the Phenomenon of Bipolarization », *European Journal of Social Psychology*, 7, 2, 5-14.
- PAICHELER G. (1985). *Psychologie des influences sociales*, Neuchâtel, Delachaux et Niestlé.
- PAQUET Y. et al. (2007). *150 petites expériences de psychologie du sport pour mieux comprendre les champions... et les autres*, Paris, Dunod.
- PEPITONE A. (1949). « Motivation Effects in Social Perception », *Human Relations*, 3, 57-76.
- PERSONNAZ B. (1976). « Conformité, consensus et référents clandestins » *Bulletin de Psychologie*, 32, 230-242.
- PERSONNAZ B. (1981). « Study in Social Influence using the Spectrometer Method : Dynamics of the Phenomena of Conversion and Covertness in Perceptual Responses », *European Journal of Social Psychology*, 11, 431-438.
- PHARES E.J. (1976). *Locus of Control : a Personality Determinant of Behavior*, Morristown, NJ, General Learning Press.
- PIAGET J. (1926). *La Représentation du monde chez l'enfant*, Paris, PUF.
- PIAGET J. (1957). *Le Jugement moral chez l'enfant*, Paris, PUF.
- PINATEL J. (1975). *Traité de droit pénal et de criminologie*, tome III : *La criminologie*, Paris, Dalloz, 1^{re} édition, 1963.
- PINCUS J.H. (1999). « Aggression, criminality, and the frontal lobes », in B.L. Miller, J.L. Cummings, *The Human Frontal Lobes*, New York, The Guilford Press, p. 547-556.
- POITOU J.-P. (1974). *La Dissonance cognitive*, Paris, Armand Colin.
- PRUITT D.G., LEWIS S.A. (1975). « Development of Integrative Solution in Bilateral Negotiations », *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 621-633.

- « Psychosociologies » (1980), *Connexions*, 29, Paris, Epi.
- RANDS M., LEVINGER G. (1979). « Implicit Theories of Relationship : an Intergenerational Study », *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 645-661.
- REDL F. (1970). « Emotions du groupe et leadership », in A. Lévy, *Psychologie sociale. Textes fondamentaux*, Paris, Dunod, p. 376-392.
- REECE R.M., LUDWIG S. (2001). *Child Abuse : Medical Diagnoses and Management*, Philadelphie, Lippincott Williams and Wilkins.
- RIGBY K. (1999). « Peer Victimisation at School and the Health of Secondary School Students », *British Journal of Educational Psychology*, 69 (1), 95-104.
- ROSEKRANTZ P.S., VOGEL S.R., BEE H., BROVERMAN I.K., BROVERMAN D.M., (1968). « Sex-Role Stereotypes and Sex-Concepts in College Students », *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 32, 287-295.
- ROSENBERG M.J., ABELSON R.P. (1960). « An Analysis of Cognitive Balancing », dans M.J. Rosenberg *et al.*, *Attitude Organization and Change*, New Haven, Conn. Yale University Press.
- ROSENTHAL R., JACOBSON L. (1968). *Pygmalion in the Classroom : Teacher Expectation and Pupils'Intellectual Development*, New York, Holt, Rinehart and Winston.
- Ross E.A. (1908). *Social Psychology*, New York, MacMillan.
- ROTTER J.B. (1966). « Generalized Expectancies for Internal Versus External Control of Reinforcement », *Psychological Monographs. General and Applied*, 80, 1.
- ROUQUETTE M.-L. (1992). *La Rumeur et le meurtre*, Paris, PUF.
- ROUQUETTE M.L. (1984). « Les communications de masse » dans S. Moscovici, *Psychologie sociale*, Paris, PUF, p. 495-512.
- ROUSSET D. (1974). *Les Jours de notre mort*, 3 tomes, Paris, Union Générale d'Editions.
- RUBIN J.Z., BROWN B.R. (1975). *The Social Psychology of Bargaining and Negotiation*, New York, Academic Press.
- RUESCH J., BATESON G. (1951). *Communication. The Social Matrix of Psychiatry*, New York, Norton and Co.
- SACKS E.L. (1952). « Intelligence Scores as a Function Experimentally Established Social Relationships between Child and Examiner », *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 47, 354-358.
- SANTANA S., FISHER B. (2002). « Workplace Violence in the USA : Are There Gender Differences ? », in M. Gill, B. Fisher et V. Bowie (eds.), *Violence*

- at Work : Causes Patterns and Prevention*, Portland, Willan Publishing, p. 90-113.
- SCHACHTER S. (1951). « Déviation, rejet et communication » dans A. Lévy, *Psychologie sociale. Textes fondamentaux anglais et américains*, Paris, Dunod, 1965.
- SCHACHTER S. (1959). *The Psychology of Affiliation*. Stanford, CA, Stanford University Press.
- SCHAFFER H.R., EMERSON P.E. (1964). « The Development of Social Attachments in Infancy », *Monographs, of the Society for Research in Child Development*, 29, 3.
- SCHAVER K.G. (1975). *An Introduction to Attribution Processes*, Cambridge, Mass, Winthrop.
- SCHNEIDER D.J. (1973). « Implicit Personality Theory : a Review », *Psychological Bulletin*, 73, 294-309.
- SCHUTZ W.C. (1960). *Fiso. A Three Dimensional Theory of Interpersonal Behavior*, New York, Holt.
- SEARLE J.R. (1972). *Les Actes de langage : essai de philosophie du langage*, Paris, Hermann, 1988.
- SEARLE J.R. (1982). *Science et expression : études de théories des actes de langage*, Paris, Éditions de Minuit.
- SHANNON F., WEAVER W.W. (1949). *Théorie mathématique de la communication*, Paris, Retz, 1974.
- SHEEHY G. (1976). *Passages : Predictable Crises of Adult Life*, New York, Dutton.
- SHERIF M. (1935). « A Study of Some Social Factors in Perception », *Archives of Psychology*, 27, 187.
- SHERIF M. (1936). *The Psychology of Social Norms*, New York, Harper.
- SHERIF M., HARVEY O.J., WHITE B.J., HOOD W.E., SHERIF C.W. (1961). *Intergroup Conflicts and Cooperation : The Robber's Cave Experiment*, Norman, University of Oklahoma Book Exchange.
- SHERIF M., HOVLAND C.I. (1961). *Social Judgment : Assimilation and Contrast Effects in Communication and Attitude Change*, New Haven, Conn., Yale University Press.
- SHERIF M., SHERIF C. (1953). *Groups in Harmony and Tension. An Integration of Studies Intergroup Relations*, New York, Harper.
- SHERIF M., SHERIF C.W. (1969). *Social Psychology*, New York, Harper and Row.
- SHERIF M., SHERIF C.W. (1979). « Les relations intra et intergroupes : analyse expérimentale », dans W. Doise, *Expériences entre groupes*, Paris, Mouton.

- SHERIF M., WHITE B.J., HARVEY O.J. (1955). « Status in Experimentally Produced Groups », *American Journal of Sociology*, 60, 370-379.
- SIDOWSKI J.B., WYCOFF L.B., TABORY L. (1956). « The Influence of Reinforcement and Punishment in a Minimal Social Situation », *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 52, 115-119.
- SIGALL H., LANDY D. (1973). « Radiating Beauty : the Effects of Having a Physically Attractive Partner on Person Perception », *Journal of Personality and Social Psychology*, 28, 218-224.
- SILBERMANN A. (1981). *Communication de masse*, Paris, Hachette Université.
- SIMMEL G. (1917). *Grundfragen der Soziologie*, Berlin, Göschen G.J.
- SMORTI A., CIUCCI E. (2000). « Narrative Strategies in Bullies and Victims Italian School », *Agressive Behavior*, 26, 33-48.
- SNYDER M.L., URANOWITZ S.W. (1978). « Reconstructing the Past : Some Cognitive Consequences of Person Perception », *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 941-950.
- SOMMER R. (1969). *Personal Space*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall.
- SPICH R.S., KELEMAN R.S. (1985). « Explicit Norm Structuring Process : A Strategy for Increasing Task-Group Effectiveness », *Group and Organizational Studies*, 10, 37-59.
- SPITZ R.A. (1949). « Hospitalisme », *Revue Française de Psychanalyse*, 13, 397-419.
- STEIN A. (1976). « Conflict and Cohesion : A Review of the Literature », *Journal of Conflict Resolution*, 20, 143-172.
- STEINER I.D. (1972). *Group Process and Productivity*, New York, Academic Press.
- STERN D.N. (1977). *First Relationship : Infant and Mother*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- STOETZEL J. (1943). *La Théorie des opinions*, Paris, PUF.
- STOETZEL J. (1963). *La Psychologie sociale*, Paris, Flammarion.
- STYRON W. (1981). *Le Choix de Sophie*, Paris, Gallimard.
- SULLIVAN H.S. (1953). *The Interpersonal Theory of Psychiatry*, New York, Norton.
- TAJFEL H. (1978). *Differentiation between Social Groups : Studies in the Social Psychology of Intergroup Relations*, London, Academic Press.
- TAJFEL H. (1981). *Human Groups and Social Categories*, Cambridge, Cambridge University Press.

- TAJFEL H. (1982). *Social Identity and Intergroup Relations*, Paris, Maison des Sciences de l'Homme.
- TAJFEL H., TURNER J.C. (1979). « An Integrative Theory of Social Conflict », dans W.G. Austin, S. Worchel (eds.), *The Social Psychology of Intergroup Relations*, Chicago, Nelson Hall.
- TAJFEL H., TURNER J.C. (1986). « The Social Identity Theory of Intergroup Behavior », dans S. Worchel, W.G. Austin (eds.), *Psychology of Intergroup Relations*, Chicago, Nelson Hall.
- TAP P. (1985). *Masculin et féminin chez l'enfant*, Privat.
- TAP P. (dir) (1980). *Identités collectives et changements sociaux*, Privat.
- TARDE G. (1903). *Écrits de psychologie sociale*, Toulouse, Privat, 1973.
- TARQUINIO C., TARQUINIO P., COSTANTINI M.-L. (2003). « Sentiment d'effroi, PTSD et altération du soi chez des salariés victimes de hold-up », *Revue Francophone du Stress et du Trauma*, 3 (2), 99-109.
- THOMAS K.W., PONDY C. (1977). « Toward and Intent Model of Conflict Management among Principal Parties », *Human Relations*, 1089-1102.
- TIZARD B., COOPERMAN O., JOSEPH A., TIZARD J. (1972). « Environmental Effect on Language development : a Study of Young Children in Long-stay Residential Nurseries », *Child Development*, 43, 337-358.
- TJADEN P.G., THOENNES N. (2001). « Coworker Violence and Gender », *American Journal of Preventive Medicine*, 20 (2), 85-89.
- TOLAN P., GUERRA N.G. (1994). « Prevention of Juvenile Delinquency : Current Status and Issues », *Journal of Applied and Preventive Psychology*, 3, 251-273.
- TONOLIO A.M., HENNEMANN (2001). « Résolution de problèmes en situation de confinement : profils comportementaux et structuration de groupe », in A. Flieller et coll. (éds.), *Questions de psychologie différentielle*, Rennes, PUR, p. 345-350.
- TOURAINE A. (1974). *Pour la sociologie*, Paris, Le Seuil.
- TRAGNO M., DUVEAU A., TARQUINIO C. (2007). « Les violences et agressions physiques au travail : analyse de la littérature », *Revue Européenne de Psychologie Appliquée*, 57, 237-255.
- TRIMBLE J.E. (1983) « Self-perception and Perceived Alienation among American Indians », *Journal of Community Psychology*.
- TRIPPLETT N. (1897). « The Dynamogenic Factors in Pacemaking and Competition », *American Journal of Psychology*, 9, 507-533.
- TROGNON A. (1986). « Les linguistiques de la communication », dans R. Ghiglione, *L'Homme communiquant*, Paris, Armand Colin, p. 37-75.

- TVERSKY A., KAHNEMAN D. (1980). « Causal Schemas in Judgments under Uncertainty », dans M. Fishbein, *Progress in Social Psychology*, vol. 1, Hillsdale, NJ, Lawrence Erlbaum.
- VALLACHER R. (1978). « Objective Self a Warenness and the Perception of Others », *Personality and Social Psychology Bulletin*, 4, 1, 63-67.
- VARTIA M. (1996). « The Sources of Bullying, Psychological Work Environment and Organizational Climate », *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 5, 203-214.
- VERPLANCK W.S. (1955). « The Control of the Content of Conversation : Reinforcement of Statements of Opinion »? *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 668-676.
- VIAUX J.L., BERNAUD J.L. (2001). « Le harcèlement psychologique au travail : une recherche nationale auprès des victimes », *Pratiques Psychologiques*, 4, 57-69.
- VROOM V.H., YETTON P.W. (1973). *Leadership and Decision Making*, Pittsburgh, University of Pittsburgh Press.
- WALL J.A. (1985). *Negociation : Theory and Practice*, Glenview, Ill., Scott Foresman.
- WALSTER E., WALSTER G.W., TRAUP-MANN J., (1979). « Equity and Premarital Sex », *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 82-92.
- WATERMAN A.S., WATERMAN C.K. (1976). « Factors Related to Vocational Identity after Extensive Work Experience », *Journal of Applied Psychology*, 61, 3, 336-340.
- WATSON D.L., DEBORTALL-TREGER G., FRANK J., (1981). *Social Psychology*, Glenview, Ill., Scott Foresman.
- WATZLAWICK *et coll.* (1972). *Une logique de la communication*, Paris, Le Seuil.
- WEISS W. (1969). « Effects of the Mass Media of Communication », dans G. Lindzey, E. Aronson, *Handbook of Social Psychology*, vol. 5, Reading Mass : Addison-Wesley.
- WENNUBST G. (1999). *Mobbing : le harcèlement psychologique analysé sur le lieu de travail*, Lausanne, Réalités Sociales.
- WHEELER L., DECI E., REIS H., ZUKERMAN M. (1978). *Interpersonal Influence*, 2^e éd., Boston, Allyn and Bacon.
- WHITE R.K. (1977). « Misperceptions in the Arab-Israeli conflict », *Journal of Social Issues*, 33 (1), 190-221.
- WHITE R.W. (1963). *Ego and Reality in Psychoanalytic Theory : Psychological Issues*, New York, International University Press.

- WICKLUND R.A. (1975). « Objective Self Awareness », dans L. Berkowitz, *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 8, New York, Academic Press.
- WICKLUND R.A., BREHM J.W. (1976). *Perspectives on Cognitive Dissonance*, Hillsdale, NJ, Lawrence Erlbaum.
- WIENER M., DEVOE S., RUBINOW S., GELLER J. (1972). « Nonverbal Behavior and Nonverbal Communication », *Psychological Review*, 79, 185-214.
- WIENER N. (1947). *Cybernetics or Control and Communications in the Animal and the Machine*, Cambridge, MA.
- WILLIAMS J.E., BENNETT S.M. (1975). « The Definition of Sex Stereotypes via the Objective Check List », *Sex Roles*, 1, 327-337.
- WILSON E.O. (1975). *Sociobiology : the New Synthesis*, Cambridge, MA, Belknap Press of Harvard University Press.
- WINCH R.F. (1958). *Mate-Selection : a Study of Complementarity Needs*, New York, Harper & Ross.
- WINKIN Y. (1981). *La Nouvelle Communication*, Paris, Le Seuil.
- WINNICOTT D.W. (1964). *The Child, the Family, and the Outside World*, New York, Penguin.
- WINSTANLEY S., WHITTINGTON R. (2002). « Anxiety, Burnout and Coping Styles in General Hospital Staff Exposed to Workplace Aggression : A Cyclical Model of Burnout and Vulnerability to Aggression », *Work and Stress*, 16, 302-315.
- WORCHEL S., COOPER J. (1976). *Understanding Social Psychology*, Homewood III, Dorsey Press.
- WUNDT W. (1900-1920). *Völkerpsychologie*, Leipzig, Englemann, 10 vol.
- WYKES T., WHITTINGTON R. (1998). « Prevalence and Predictors of Early Traumatic Stress Reactions in Assaulted Psychiatric Nurses », *Journal of Forensic Psychiatry*, 9, 643-658.
- YOCHELSON S., SAMENOW S. (1976). *The Criminal Personality*, vol. 2 : *A Profil for Change*, New York, J.A. Ronson.
- YOUNGBLOOD S.A., DE NIST A.S., MOLLESTON, J.L., MOBLEY W.J. (1984). « The Impact of Work Environment Instrumentality Beliefs, Perceived Labor Union Image and Subjective Norms on Union Voting Intentions », *Academy of Management Journal*, 27, 576-590.
- ZAJONC R.B. (1966). *Social Psychology : an Experimental Approach*, Belmont, CA, Wadsworth.

- ZAJONC R.B., MARKUS H.M., WILSON W.R. (1974). « Exposure Effects and Associative Learning », *Journal of Experimental Social Psychology*, 10, 248-263.
- ZAVALLONI M. (1972). « L'identité psychosociale : un concept à la recherche d'une science », *Introduction à la psychologie sociale*, t. 2, Larousse.
- ZAVALLONI M. (1984). *Identité sociale et conscience*, Toulouse, Privat, Montréal, PUM.
- ZILLMANN D., JOHNSON R.C, DAY K.D. (1974). « Attribution of Apparent Arousal and Proficiency of Recovery from Sympathetic Activation Affecting Activation Transfer to Aggressive Behavior », *Journal of Experimental Social Psychology*, 10, 503-515.
- ZIMBARDO P.G. (1969). « The Human Choice : Individuation, Reason and Order Versus Deindividuation, Impulse and Chaos », dans W.J. Arnold, D. Levine, *Nebraska Symposium on Motivation*, vol. 16, Lincoln, University of Nebraska Press.
- ZIMBARDO P.G., EBBESON E.B. (1969). *Influencing Attitudes and Changing Behavior*, Reading Mass, Addison-Wesley.
- ZIMMERMAN D. (1983). « Moral education », dans A.P. Golstein (ed.), *Prevention and Control of Aggression*, New York, Pergamon Press.
- ZUNUNEGUI M.V., MORALES J.M., MARTINEZ V. (1997). « Child Abuse : Socioeconomic Factors and Health Status », *Anales Espanoles de Pediatría*, 47, 33-41.

Index des notions

A

- acte
 - de langage 148, 179
 - illocutoire 148
 - locutoire 148
 - perlocutoire 148
- affiliation 30, 31, 59
- affinité 239
- agression 257
- agressivité 256
- aliénation 188
- âme collective 8
- analyse
 - conversationnelle 147
 - propositionnelle de discours 151
- ancrage 133, 134
- anomie 92, 101
- appareil psychique groupal 232
- appartenance sociale 199
- approche phénoménologique 20
- atome social 241
- attachement 33, 59
- attraction 31
 - interpersonnelle 59
- attribution 113, 137
- autorévélation 49

B

- bullying* 271
- bizutage 272

C

- catégorisation sociale 137
- centralité 159
- champ
 - dynamique 233

- psychologique 233
- topologique 20
- climat 234
 - « laissez-faire » 234
 - autoritaire 234
 - démocratique 234
- cognition sociale 137
- cohésion 220, 221, 227, 239
 - du groupe 251
- communication 179
 - analogique 156
 - complémentaire 155
 - digitale 156
 - non verbale 162, 179
 - paradoxale 156
 - symétrique 155
- comparaison sociale 66, 101, 206
- complémentarité 41
- comportement
 - agressif 259
 - déviant 93
 - stratégique 197, 211
- conflit de rôles 226
- conformité 74, 101
 - supérieure de soi 81
- conscience de soi 195
- consistance cognitive 114
- contagion
 - mentale 9
 - sociale 64, 101
- contrat de communication 151
- covariance 115

D

- définition 15
 - de la psychologie sociale 14

désindividuation 93
déviance 93, 101
différenciation sociale 123, 137
discrimination 124, 138
dispersion de l'identité 203
dissonance cognitive 70, 71
distance 159
dynamique de groupe 234, 251

E

échange 50
éducation morale 280
effet Pygmalion 124, 138
égo-écologie 193, 211
engagement 84
équilibre quasi stationnaire 234
équité 54
estime de soi 194
état agentique 87

F

facilitation sociale 26
fait social 9
familiarité 39
fantasme
– individuel 232
– originaire 232
fermeté flexible 54
formation des impressions 110, 138
foule(s) 224, 250
– artificielles 225
– naturelles 225

G

groupe(s) 218, 219, 250
– conventionnels 223
– d'appartenance 222

– de référence 206, 223, 250
– formels 222
– informels 222
– primaire 218, 222, 250
– réels 223
– secondaire 222, 250
groupement social 223

H

harcèlement
– psychologique 276
– sexuel 276
homogamie sociale 38, 59
hypothèses de base 231

I

identification 11, 204, 211
identité
– complémentaire 187
– personnelle 190, 210, 211
– sociale 192, 211
illusion groupale 232
imaginaire groupal 231, 251
imago 232
imitation 8, 64
implication sociale 202
in group 246
indice
– de centralité 161
– de connexité d'un réseau 161
– de périphérialité 162
inférence correspondante 116
influence
– normative 207
– sociale 12, 63, 101
injonction paradoxale 157
interaction 16, 32
– symbolique 22

investigation 220

K

kinésique 164

L

lien 30

– social 30

loi de l'unité mentale 24

M

maltraitance 267

masses 225

mass-médias 173

menaces 272

mise en scène 197, 211

mobbing 276

modèle cybernétique 144

moratoire 202

N

naturalisation 134

normalisation 70

norme(s) 66, 101, 227

– de groupe 68, 79, 127

noyau de vérité 128

O

obéissance 84

objectivation 133

opulence communicationnelle
174

organisation 224

out group 246

P

pensée de groupe 243

personnalité

– antisociale 261

– autoritaire 120, 138

– criminelle 260

– de base 200, 211

personne centrale 231

pied dans la porte 83

polarisation 238, 251

polyphasie cognitive 135

postulats de la communication

148

pouvoir 44

pragmatique 147, 179

préférence globale 112

préjugé 117

présentation de soi 196, 197

prévision paradoxale 157

processus sociocognitifs 265

proxémie 39

proximité 38

psychologie

– des foules 229

– des peuples 228, 229

– sociale 15, 24

– appliquée 13, 25

– expérimentale 13, 25

psychopathie 261

R

rapport(s)

– complémentaires 33

– symétriques 33

réactance 90, 101

référent(s) identitaire(s) 205, 211

règles de l'équité 55

relation(s)

- de pouvoir 44
- intergroupes 247, 251
- interpersonnelles 43, 59
- intimes 59
- libidinale 10
- organisationnelles 43, 59
- sociales 32, 33, 44

représentation 129

- sociale 130, 138

réseau de communication 158,
179

rôle 226

rumeur 165, 179

S

schéma figuratif 133

schismogénèse 155

sentiment ethnocentrique 127

similitude 40, 41

situation sociale 15

sociabilité 36

socialisation 36, 37, 59, 220

sociogramme 241

sociolinguistique 147

Soi 190, 197, 199, 211

soumission

- à l'autorité 101

- librement consentie 82, 101

statut 226

stéréotype 117, 138

stratégie

- de l'amorçage 83, 102

- du pied dans la porte 102

structure

- de communication 158, 179

- de surface du langage 149

- sémantique 149

style

- comportemental 99

- de comportement 102

suggestion hypnotique 9, 25

syntonisation 88

T

test sociométrique 241

théorie(s) 18, 25

- behavioriste 19, 25

- cognitive 20, 25

- de l'activation émotionnelle 262

- de l'apprentissage social 264

- de l'attachement 34

- de l'attribution 113

- de l'échange 50, 59

- de l'équité 54, 59

- de l'impact social 94

- de l'interaction symbolique 22, 25

- de la communication contractuelle 152

- de la conformité 75

- de la covariance 114

- de la dissonance cognitive 70

- de la frustration-agression 263

- de la psychologie naïve 114

- du champ 20, 25

- implicite de personnalité 108, 138

- naïve 110

- neurobiologiques 258

U

unité mentale 8

V**valeur**

- connotative 146
- dénotative 146

violence(s) 256

- au travail 275
- conjugale 267
- familiale 267
- scolaires 270