Faculté des Sciences Sociale et Humaines.

Département de Psychologie et Orthophonie.

Niveau : L2 Psychologie.

Module : Psychologie sociale.

Enseignant : Tamdjerit-N.

**Aperçu historique de la psychologie sociale :**

La psychologie sociale étudie l’emprise de la société sur les individus. Elle le fait notamment à travers l’analyse de l’influence sociale, de la dynamique des groupes, des normes et des rôles, des stéréotypes et représentations sociales et de l’opinion publique. C’est une discipline fortement marquée par l’approche expérimentale.

À la fin du XIXe siècle, les sciences humaines ont commencé à s’intéresser à la psychologie des foules (Gabriel Tarde, Gustave Le Bon) et à la psychologie des peuples (Wilhelm Wundt). La grande idée qui préside alors est que l’individu, dès lors qu’il est inclus dans un groupe, subit une influence quasi magnétique qui l’emporte et le subjugue. Il est alors sous l’emprise du groupe et perd son autonomie.

Au même moment, aux États-Unis, la psychologie sociale prend une autre orientation. George Mead s’intéresse à la formation de l’identité et du soi, qu’il voit comme le produit des rôles sociaux intériorisés. Le moi se forme à travers le regard d’autrui.

À partir des années 1920, se développent les études d’opinion publique, autre secteur très fertile, et de la propagande. Dans un pays marqué par le racisme, la question des préjugés et stéréotypes revêt une importance cruciale. Avec les années 1930, la psychologie des groupes prend son essor autour de Kurt Lewin et de la sociométrie de Jacob Moreno.

Dans les années 1950-1960, les travaux sur les normes sociales, les rôles sociaux, le conformisme, montrent tous la façon dont le groupe façonne les comportements individuels. La célèbre expérience de Stanley Milgram sur la soumission à l’autorité couronne ces travaux. En même temps, la psychologie sociale se développe en entreprise (recherche sur le leadership), aux côtés de la psychanalyse de groupe (Wilfred Bion) et des études sur les styles de vie et l’opinion, très liées aux études marketing et à l’essor des sondages.

Dans les années 1980, la psychologie sociale amorce un tournant « cognitif ». Les études sur les représentations sociales prennent une place décisive dans la recherche.

Dans le monde où il se trouve, l’homme cherche sa valeur et s’y dévouer. Il se fait une technique pour agir, tout d’abord sur lui-même, ensuite sur ce qui lui entoure et après sur le monde ou la société où il vive. De là viennent toutes sortes de discipline scientifique ou des sciences humaines comme ; la psychologie générale, la psychologie sociale, la sociologie, l’anthropologie, etc. Certains chercheurs ou auteurs disent qu’il y a un rapport étroit entre toutes ces disciplines. Autres disent les contraires, c’est à dire que même s’ils sont tous des sciences humaines, il existe une certaine différence entre eux, du moins par son objet car une science ne peut exister que s’il n’a pas son objet propre irréductible à ceux des autres sciences.

Nous avons choisi trois des principales disciplines qui sont en rapport étroit avec la psychologie sociale, notamment, la psychologie, la sociologie et l’anthropologie. Avant d’entamer le corps du devoir, il est bon de connaître chacune de ces disciplines. Nous allons donc voir leur définition, leur objet propre.

**LA PSYCHOLOGIE :** La psychologie est une étude positive des phénomènes psychiques, leurs lois et leurs causes immédiates. En tant que science, la psychologie peut être définie comme la recherche d’une connaissance objective de la vie mentale.   
« La psychologie en tant que science du psychisme explore les forces intérieures qui nous déterminent, l’origine et la signification des sentiments. »

Pour cette science l’homme devient son propre sujet d’étude. C’est là que réside la grande difficulté de la psychologie. Elle amène à prendre une distance par rapport à soi-même tout autant qu’en face des autres. La psychologie n’a pas affaire à des quantités mesurables. Les sentiments, par exemple, ne se laissent pas décrire de façon univoque, ni même clairement délimiter. Il est impossible d’établir des lois immuables. Aucun être humain n’est semblable à son voisin. Les gens autour de nous semblent toujours se conduire de façon incompréhensible.

La psychologie a pour objet l’étude de l’esprit humain en tant que fonctionnant utilement pour la pratique. » On dit que pour Emile Durkheim, l’objet de la psychologie se confond avec celui de la sociologie. Avec les psychologues de profession on voit que la psychologie a un objet brut et même un objet scientifique.

**LA SOCIOLOGIE :**   
La sociologie est l’étude des phénomènes sociaux humains. Est considéré comme fait social toute manière de faire fixer ou non susceptible d’exercer sur l’individu une contrainte sociale. La sociologie est l’étude des êtres humains dans leur contexte social. Elle peut être une réflexion sur les structures sociales, l’organisation sociale ou sur le fonctionnement de la société.

La sociologie est une science qui étudie les relations communautaires qu’entretiennent les hommes.  
La sociologie étudie la constitution des groupes sociaux et leurs modalités d’existence. Ils fonctionnent sur une oscillation entre le besoin de liberté et le besoin de protection et de sécurité. On ne peut faire de la sociologie sans tenir compte des forces qui poussent l’individu à vivre en communauté. On ne peut la faire sans étudier les conséquences de ses échanges avec les autres ou de son envie de se mettre en retrait.

Pour Max Weber, la sociologie est une science qui se propose de comprendre par interprétation l’activité sociale et par-là d’expliquer causalement ses effets. Et pour Emile Durkheim, elle est une étude positive de l’ensemble de loi fondamentale propre aux phénomènes sociaux.

**L’ANTHROPOLOGIE** :   
C’est une science de l’homme. L’anthropologie est une science naturelle, qui étudie l’homme en tant qu’animal ; anatomie, physiologie, évolution, etc. L’anthropologie comprend en outre l’étude des sociétés dites primitives, l’étude des minorités ethniques occidentales. On parle alors d’ethnologie. Par-là l’anthropologie peut être divisée en deux grandes disciplines : l’anthropologie physique et l’anthropologie sociale et culturelle. L’anthropologie étudie les caractères biologiques de l’homme, c’est à dire une science de l’homme total.  
L’anthropologie mentale étudie surtout l’individu isolé et la production culturelle des individus en groupe. On a l’anthropologie psychologique et psychosociale. Ces disciplines étudient les comportements psychiques des individus isolés ou en avec les entourages. On a aussi l’anthropologie sociale et culturelle qui est une technique d’adaptation de l’homme à son milieu naturel. Elle étudie le comportement social de l’homme et les produits des différentes cultures et sociétés. Toute anthropologie est

Différentielle c’est à dire qu’elle ne pose pas une nature humaine abstraite.  
L’anthropologie comme science de l’homme a donc plusieurs branches. Pour mieux

## 1- Définitions des principaux concepts de la psychologie sociale.

### 1. Qu’est-ce que la psychologie sociale

*La psychologie sociale* est le domaine d’étude qui analyse la façon dont les comportements, cognitions (pensées) et affects (émotions ou sentiments) de l’individu sont influencés par le comportement et les caractéristiques des autres, les caractéristiques de la situation dans laquelle l’individu est inséré ainsi que par ses propres caractéristiques psychologiques et sociales.

**Vallerand, 1994 :**

La psychologie sociale est le domaine d’étude scientifique qui analyse la façon par laquelle nos pensées, nos sentiments et comportements sont influencés par la présence imaginaire, implicite ou explicite des autres, par leurs caractéristiques et par les divers stimuli sociaux qui nous entourent et qui de plus examine comment nos propres composantes psychologiques personnelles influent sur notre comportement social.

**Moscovici, 1984 :**

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

« La psychologie sociale est la science des phénomènes de l’idéologie (cognitions et représentations sociales) et des phénomènes de communication »

**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 interpersonnel
* L’approche d’Allport met l’accent sur la fonction du contexte dans lequel un échange se Produit.
* La psychologie sociale est présentée comme une étude des relations basées sur la représentation sociale.

L’auteur propose 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

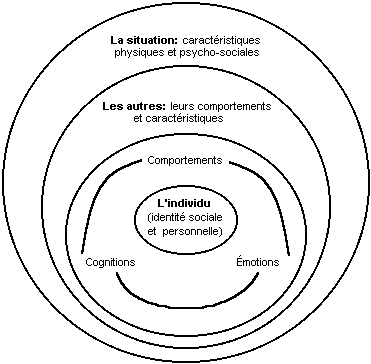
Les formes organisées de la société (groupes, institutions…), d’une part, et pensés et vécus par les individus d’autre part ; l’approche du social comme ensemble de processus relationnels met en lumière la nature dynamique des conduites et des

phénomènes sociaux, qui se traduit par l’importance des influences sociales et la valeur des représentations en œuvre dans un contexte déterminé.

**Tarde :**

Aborde la sociologie sous un aspect psychologique. Pour lui la société se construit à partir de phénomènes psychiques communs aux hommes et c’est de cette analogie que naît une société. Il va même jusqu’à définir le fonctionnement de ces comportements psychique, les séparant en deux groupes, le premier étant l’invention, processus de création des idées nouvelles et l’imitation, qui les diffusent.

Selon Tarde, les individus1 imitent « ceux qui à leur yeux ont du pouvoir, du prestige, un statut supérieur. « En France, on peut dire que c’est avec les travaux de Tarde que la psychologie sociale est née. »



**2- Les modèles théoriques en psychologie sociale :**

« Une théorie sera une façon d’organiser le savoir portant sur les phénomènes sociaux de manière à les expliquer en des termes généralisables » « Les théories ne tombent pas du ciel ; elles sont l’expression d’une manière de comprendre les phénomènes sociaux suivant les caractéristiques de la société à un moment donné. » L’auteur va dès lors s’attacher à décrire les différents courants scientifiques qui ont participés au développement de la psychologie sociale (alors qu’il l’a fait avant en se basant sur les auteurs).

**La théorie béhavioriste :** Théorie dominante dans les années 80, ses principaux représentants sont Pavlov, Watson et Skinner. Le béhaviorisme postule qu’un individu ne fait que réagir aux stimuli émanant de l’environnement dans lequel il est. La psychologie sociale a repris, avec plus ou moins de liberté, et a posé que « le comportement social dépend directement de l’action du milieu et de sa réaction à lui ». On peut donc expliquer le comportement social si l’on connaît les conditions dans lesquelles un individu vit. En allant plus loin, on peut même classifier les stimuli selon l’influence qu’ils ont sur un individu et théoriser ainsi le comportement social de manière schématique. Si cette conception a eu un large succès, en partie parce qu’elle permettait justement de poser un modèle théorique sur le comportement social, elle a été largement abandonnée, car trop schématique justement et portant une vision mécanique sur les relations et comportements sociaux.

**La théorie cognitive** :« Ce modèle considère que le comportement social ne dépend pas seulement des influences extérieures, mais processus mentaux, c'est-à-dire de la façon dont un individu intègre dans un appareil psychique les éléments d’informations du milieu en les traitant suivant des modes opératoires complexes lui permettant de comprendre la réalité sociale et de lui conférer des significations. » Ce modèle, dont le principal représentant fût Lewin, s’inspira fortement de la théorie de la Gestalt. Il fut transformé au cours du temps, les théories actuelles « mettant d’avantage l’accent sur les processus de traitement et d’intégrations des informations par un système psychologique… » Autrement dit, les modèles actuels mettent d’avantage l’accent sur ce qui se passe entre la boîte noir et l’extérieur, alors qu’avant ils mettaient l’accent sur la boite noire elle-même.

‐**La théorie du champ** de Lewin (1951). L’idée de champ repose sur le principe d’interdépendance existant entre la personne et son environnement psychologique

Cette théorie attire 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

**3- Les champs de la psychologie sociale :**

### 1- L’influence sociale

-L’influence sociale renvoie au fait qu’une personne amène une autre personne à modifier son comportement, que ce soit au niveau des actes, pensées ou sentiments. On peut distinguer différentes formes d’influence sociale : le conformisme, la conversion minoritaire, l’obéissance, la persuasion, etc.

-L'**influence sociale** ou la pression **sociale** est l'**influence** exercée par un individu ou un groupe sur chacun de ses membres dont le résultat est d'imposer des normes dominantes en matière d'attitude et de comportement. Cette influence entraîne la modification des comportements, attitudes, croyances, opinions ou sentiments d'un individu ou d'un groupe à la suite du contact avec un autre individu ou groupe.

On distingue plusieurs formes d’influence sociale :

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |

#### A) Le conformisme

Un changement de comportement ou de croyance résultant de la pression réelle ou imaginée d’une majorité à l’endroit d’un individu ou d’une minorité d’individus ».

Deux formes d'influences sociales expliquent le conformisme :   
- L'influence informationnelle : utilisation des réponses des autres pour avoir des informations sur l'exactitude de sa propre réponse. C'est un conflit cognitif.   
- L'influence normative : l'individu suit le groupe parce qu'il cherche à respecter les normes établies par celui-ci. C'est un conflit motivationnel.

L'influence informationnelle est particulièrement importante quand on est confronté à une tâche que l'on ne maîtrise pas.   
L'influence normative est importante quand le groupe est important pour nous (des gens que l'on sera amené à revoir).

Les facteurs qui influencent le conformisme

- caractéristiques de la tâche : difficulté, ambigüité  
- caractéristiques de la personne (cible d'influence) :  
            - caractéristiques personnelles, confiance en soi (confiance en ses propres compétences, estime de soi)  
            - caractéristiques sociales : culture, sexe... (ex : le comportement conformiste ne se manifeste pas avec la même force dans une culture collectiviste où dans une culture Individualiste)  
- caractéristiques du groupe (source d'influence) : taille, unanimité

- relations personne-groupe (attrait au groupe, statut de l'individu au sein du groupe, interdépendance individu-groupe).

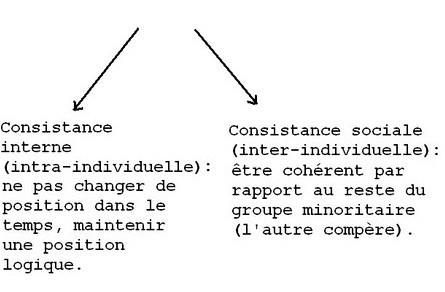
#### b) L’innovation

|  |
| --- |
|  |

*Forme d’influence sociale ayant pour source une minorité qui s’efforce soit de créer des idées ou comportements nouveaux, soit de modifier des idées ou comportements traditionnels*.

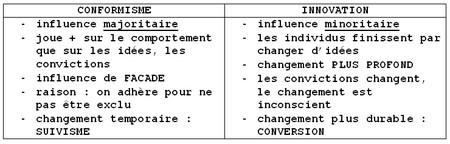
Comment expliquer l'influence minoritaire ?

La minorité a une influence sur la majorité mais doit faire preuve de consistance (être catégorique, avoir et maintenir une position cohérente).

Cette consistance se situe sur deux plans :   


Face à une minorité consistante (interne + sociale), les individus se voient confrontés à des personnes qui semblent convaincues de leur position et qui semblent avoir raison d'être convaincues puisque cette position acquiert une certaine validité, étant partagée. L'individu se laisse donc influencer.

Comparaison conformisme-innovation



#### C) L’obéissance

#### On parle de soumission à l'autorité lorsqu'un individu change de comportement afin de se soumettre aux ordres émanant d'une autorité perçue comme légitime. Différentes caractéristiques de cette forme d'influence sociale : - elle se situe à un niveau interindividuel (conformisme et innovation sont des phénomènes intragroupes) - elle implique un différend statut entre source et cible d'influence : un rapport hiérarchique - la pression de la part de la source d'influence est explicite : il y a volonté d'influencer.

Comment expliquer la soumission à l'autorité ?

Facteurs psychosociaux ***:*** *- Les sujets obéissent à un personnage doté d'autorité, abandonnent leur état d'autonomie pour adopter un état d'agent. Ils ne se sentent plus responsables de leurs propres actes, se considèrent comme l'instrument de la volonté d'autrui. Ils ne se posent plus la question du bien ou du mal, estiment qu'ils n'ont pas à juger leurs propres comportements.   
- Intériorisation d'une norme de soumission : la soumission est une norme sociale apprise dans l'éducation.  
- L'engagement : le choix d'un comportement me pousse à continuer ce comportement ("j'y suis, j'y reste"). Le sujet*

***D****-* ***-* Dissonance cognitive et changement d’attitudes) Théorie de la dissonance cognitive**  
  
La dissonance cognitive est une influence qui se manifeste non sur le comportement mais sur les attitudes (pensées) : elle se situe à un niveau intra-individuel. L'individu est influencé par lui-même.   
Attitude = structure mentale qui renvoie à notre position, notre évaluation à l'égard d'un objet quelconque et qui nous prédispose à agir d'une certaine façon par rapport à l'objet en question. Les attitudes ne sont pas observables directement.  
  
Rapport réciproque entre attitudes et comportements  
Nous sommes influencés par nous-mêmes : nos comportements sont influencés par nos attitudes et, de même, les comportements peuvent faire évoluer les attitudes  
Dissonance cognitive : Présence simultanée d'éléments contradictoires dans la pensée de l'individu. Cette dissonance est souvent le résultat d'un désaccord entre attitudes et comportements.   
La dissonance cognitive entraîne chez l'individu un état de

Malaise, une tension psychologique désagréable. L'individu met donc en place une stratégie permettant de réduire cette tension :  
> Stratégie de rationalisation : Réduire la dissonance tout en conservant attitudes et comportements.   
     > Ajouter des éléments consonants : justifier le comportement dissonant en ajoutant un élément.  
     > Minimiser l'importance des éléments dissonants.   
> Modification d'un des éléments dissonants : l'individu peut changer des comportements ou d'attitudes. L'élément le moins résistant au changement est l'attitude.

**2-LA RELATION SOCIAL**

Tout individu se trouve relié d’une quelconque manière à autrui, parents, frères, institutions, groupes…Il est donc enserré dans un tissu social complexe qui l’enserre, oriente son action définit sa sociabilité.

-L’AFFILIATION

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.

-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.

LES CARACTERISTIQUES DE LA RELATION

On peut distinguer deux types de relations sociales :

* Les relations conventionnelles prescrites plus ou moins fortement par des normes sociales et hiérarchiques (ex : relations professionnelles)
* Les relations non conventionnelles qui font intervenir une dimension plus personnelle. Les relations sociales se manifestent concrètement à travers des interactions. La relation définit une dimension de l’homme comme être sociaux à travers l’existence des liens qui l’insèrent dans un tissu social, et l’interaction désigne le cadre et les processus à l’intérieur desquels s’expriment les relations.

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 désigne les aspects psychosociaux intervenant dans la relation.

LA FORMATION DES RELATIONS SOCIALES

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. Les théories de l’attachement se divisent en deux 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 L’attachement se constitue comme une relation qui s’établit à partir de la combinaison de deux éléments : les soins physiques et la sécurité

affective. De nombreuses recherches on souligne son importance vitale chez l’enfant pour le développement de ses relations sociales ultérieures.

**LA SOCIALISATION**

La socialisation 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 ».

Schutz (1960) avait montré que la socialisation dépendait de la sociabilité de l’être humain qui s’exprimait autour de trois besoins fondamentaux : le besoin d’inclusion (tendance à rechercher la communication et le contact), le besoin de contrôle (interactions entre le besoin de sécurité et celui d’avoir une prise sur autrui), et le besoin d’affection (lien d’attachement à autrui). La socialisation construit 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.

### 3. Cognition et perception sociale

### Cette thématique renvoie à la façon dont l'individu perçoit et interprète son environnement social. L'étude des perceptions sociales remonte aux années 1950 avec deux thématiques principales :

### > Comment jugeons-nous les individus inconnus ? > Comment expliquons-nous les comportements des autres ?

La cognition sociale renvoie, de manière très générale, à la façon dont nous analysons et interprétons notre environnement social.

La perception sociale concerne plus particulièrement la façon dont nous percevons et jugeons les gens qui nous entourent. Formation des impressions, jugement social.

La **cognition sociale** désigne l'ensemble des processus **cognitifs** (perception, mémorisation, raisonnement, émotions...) impliqués dans les interactions **sociales** chez l'humain mais aussi chez les animaux sociaux, en particulier primates.

#### 4- Catégorisation sociale, stéréotypes et perception sociale

**1-Catégorisation sociale**  
Tout comme nous avons tendance à structurer le monde physique en regroupant les objets en différentes catégories, nous avons tendance à structurer notre environnement social en regroupant les individus en catégories sociales.

La catégorisation est le processus qui consiste à regrouper les objets en catégories. La catégorisation sociale est le regroupement d'objets sociaux (individus).   
Nous avons tendance à classer les individus selon un même système de catégorisation hiérarchisée.   
Il existe quelques catégories de base qui sont les catégories dans lesquelles on classe

immédiatement un individu. Généralement, ce sont l'âge, le sexe et l'ethnie. Ensuite, il existe des sous-catégories.   
Nous catégorisons les objets sociaux et non sociaux par besoin de simplifier notre environnement.

### 2. Stéréotypes et perception sociale a) Qu'est-ce qu'un stéréotype ? Stéréotype = croyance socialement partagée concernant les caractéristiques communes attribuées à un groupe social. Cette croyance ne correspond pas forcément à la réalité. Les stéréotypes ne concernent ni un individu particulier ni un objet non social, mais un groupe social. Ex : "Les français font bien la cuisine" "Les italiens sont de bons amants" "Les femmes sont bavardes."

### b) Le rôle des stéréotypes dans la perception sociale Ils nous permettent de générer des attentes vis-à-vis d'un individu, avant même de le connaître, au niveau de ses caractéristiques, sur la simple base de son appartenance à un groupe social. Les stéréotypes influencent la manière dont nous traitons l’information sociale. Ils orientent : > L'attention : on néglige des informations. "Nous voyons ce que nous voulons voir". > L'interprétation : "Nous comprenons ce que nous voulons comprendre". > La mémorisation : Nous retenons seulement les informations conformes au stéréotype. "Nous retenons ce que nous savons déjà".

### Expérience : Montrer qu'un comportement identique est perçu différemment selon le groupe d'appartenance de l'individu perçu. > On montre au participant un film où discutent deux personnes. Au cours de la discussion, l'un des deux bouscule l'autre. On fait varier la couleur de peau de l'agresseur et de l'agressé. > Les participants doivent juger les comportements des deux acteurs. >>> Le coup est jugé violent par 70% des participants quand il est porté par un noir et par 15% quand il est porté par un blanc. Par ailleurs, les stéréotypes nous amènent à "percevoir" des informations en rapport avec nos croyances, alors que nous ne les avons pas réellement perçues.

### 5. Les relations intergroupes

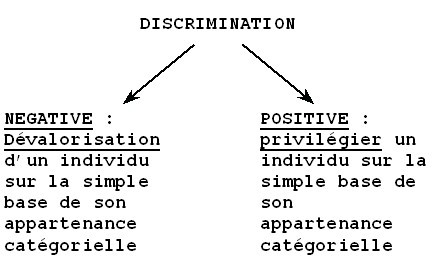
Les relations intergroupes renvoient à des situations dans lesquelles des individus appartenant à différents groupes interagissent en référence à leur identité groupale.

#### 6.1. Préjugés et discrimination : définitions

**a) Définition des concepts**  
  
Préjugé ≠ stéréotype  
= attitude généralement négative à l'égard des membres d'un groupe social, sur la simple base de son appartenance catégorielle.

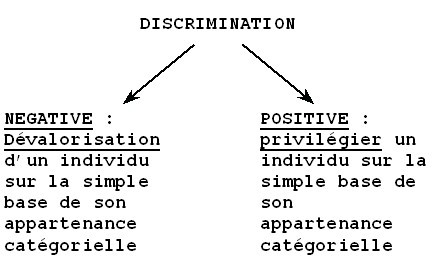
Préjugé = attitude, tendance à l'action, jugement ;  
Stéréotype = croyance, cognition qui n'a pas forcément de conséquences comportementales.

Les préjugés sont composés de trois dimensions :   
> Une dimension motivationnelle : tendance à agir d'une certaine manière à l'égard d'un groupe.  
> Une dimension affective : attirance ou répulsion.  
> Une dimension cognitive : croyances, stéréotypes à l'égard du groupe.   
Les préjugés présupposent obligatoirement l'existence de stéréotypes. Cependant, on peut avoir des stéréotypes qui ne se traduisent pas en préjugés.  
  
Les préjugés peuvent donner lieu à des comportements discriminatoires (comportements généralement négatifs à l'égard d'un groupe social, sur la simple base de leur appartenance à ce groupe social).  
Toute conduite discriminatoire présuppose l'existence de préjugés, mais les préjugés ne se traduisent pas toujours par des conduites discriminatoires.   
  
Les formes les plus connues de discrimination sont le racisme et le sexisme. Les groupes sociaux qui font objet de préjugés et de conduites discriminatoires sont les groupes les moins

Valorisés, ceux qui s'écartent de la norme (norme = être un jeune homme blanc hétérosexuel et en bonne santé).  
La discrimination se manifeste par différentes formes, allant du simple évitement aux actes les plus violents, en passant par tous les actes d'exclusion, de mise à l'écart.   
  
  
La discrimination positive est souvent mise en place pour éviter la discrimination négative (ex : dispositifs mis en place pour les handicapés dans les entreprises : quotas d'handicapés salariés...).

La discrimination positive reste cependant une discrimination : on ne considère pas la personne mais son groupe d'appartenance. Valoriser un individu sur la base de son appartenance à un groupe social revient à exprimer des attentes négatives à l'égard du groupe en question.   
  
b) Mise en évidence des conduites discriminatoires  
  
Expérience : Présentation au sujet de profils (CV + lettre de motivation) identiques et attribution de ces profils à des personnes d'appartenances catégorielles différentes.   
Préjugés et conduites discriminatoires

a) Définition des concepts  
  
Préjugé ≠ stéréotype  
= attitude généralement négative à l'égard des membres d'un groupe social, sur la simple base de son appartenance catégorielle.

Préjugé = attitude, tendance à l'action, jugement ;  
Stéréotype = croyance, cognition qui n'a pas forcément de conséquences comportementales.  
  
Les préjugés sont composés de trois dimensions :   
> Une dimension motivationnelle : tendance à agir d'une certaine manière à l'égard d'un groupe.  
> Une dimension affective : attirance ou répulsion.  
> Une dimension cognitive : croyances, stéréotypes à l'égard du groupe.   
Les préjugés présupposent obligatoirement l'existence de stéréotypes. Cependant, on peut avoir des stéréotypes qui ne se traduisent pas en préjugés.  
  
Les préjugés peuvent donner lieu à des comportements discriminatoires (comportements généralement négatifs à l'égard d'un groupe social, sur la simple base de leur appartenance à ce groupe social).  
Toute conduite discriminatoire présuppose l'existence de préjugés, mais les préjugés ne se traduisent pas toujours par des conduites discriminatoires.   
  
Les formes les plus connues de discrimination sont le racisme et le sexisme. Les groupes sociaux qui font objet de préjugés et de conduites discriminatoires sont les groupes les moins valorisés, ceux qui s'écartent de la norme (norme = être un jeune homme blanc hétérosexuel et en bonne santé).  
La discrimination se manifeste par différentes formes, allant du simple évitement aux actes les plus violents, en passant par tous les actes d'exclusion, de mise à l'écart.   
  
  
La discrimination positive est souvent mise en place pour éviter la discrimination négative (ex : dispositifs mis en place pour les handicapés dans les entreprises : quotas d'handicapés salariés...).

La discrimination positive reste cependant une discrimination : on ne considère pas la personne mais son groupe d'appartenance. Valoriser un individu sur la base de son appartenance à un groupe social revient à exprimer des attentes négatives à l'égard du groupe en question.

b) Mise en évidence des conduites discriminatoires  
  
Expérience : Présentation au sujet de profils (CV + lettre de motivation) identiques et attribution de ces profils à des personnes d'appartenances catégorielles différentes.   
>>> Mise en évidence nette de discriminations.

### 7- Représentations sociales

### Cette notion occupe une place majeure dans la recherche en psychologie sociale. C'est une théorie française enseignée dans toutes les facultés de psychologie en France. La recherche française en psychologie sociale s'articule autour de 3 théories :

### Les représentations sociales.

### La communication.

### La régulation sociale des fonctionnements cognitifs.

### En 1898, DURKHEIM a publié un article qui s'intitule Représentations individuelles et représentations collectives. Pour lui, les représentations collectives désignent des formes de pensée partagées par une société. Ces représentations collectives orientent les conduites et définissent les normes acceptées ou non dans la société.

### MOSCOVICI publie en 1961 La psychanalyse, son image et son public, livre fondateur de la théorie des représentations sociales.

### *1) Qu'est-ce qu'une représentation sociale ?*

### HERZLICH (1972) : *"Une représentation sociale est un processus de construction mentale et symbolique de la réalité sociale. C'est une image (sociale) signifiante et complexe où s'intègrent l'expérience individuelle, les rapports sociaux et les valeurs de la société"*.

### Le contenu des représentations sociales est varié : opinions, images, croyances, stéréotypes, attitudes.

### ABRIC (1996) définit une représentation sociale comme *"un ensemble organisé et hiérarchisé des jugements, des attitudes et des information qu'un groupe social donné élaboré à propos d'un objet".*

### JODELET (1989,1991), les représentations sociales sont *"des formes de pensée sociale dite de sens commun partagées et socialement élaborées, donnant lieu à des connaissances particulières (des savoirs)"*. Il a mis en avant 5 caractères fondamentaux des représentations sociales :

### Une représentation n'existe pas sans sujet. Une représentation dépend à la fois des caractères de l'un et de l'autre.

### Une représentation sociale a un caractère imagé, dynamique. On ne peut pas séparer l'image des processus constitutifs des représentations. Tout objet dont on est conscient est lié à une image dans notre tête.

### Une représentation sociale possède un caractère symbolique et signifiant. L'individu symbolise l'objet qu'il interprète en lui donnant un sens.

### Une représentation sociale a un caractère constructif, elle construit et reconstruit la réalité. Toute représentation sociale est subjective, donc toute réalité est une représentation. La réalité objective n'existe pas, car elle est représentée, c'est à dire reconstruite en fonction des caractéristiques du sujet.

### Une représentation sociale a un caractère autonome et créatif. Les représentations ne sont pas un simple reflet du monde extérieur, elles participent à sa construction.

### *La genèse des représentations sociales*

### À l'origine des représentations sociales, il y a des processus qui sont à la fois psychologiques et sociaux. Il y a 2 processus : selon MOSCOVICI ;

### L’objectivation, qui renvoie à la façon dont un objet nouveau va être schématisé et imagé. C'est le passage d'un élément abstrait théorique à une image. Selon MOSCOVICI (1961), ce processus peut être décomposé en 3 étapes :

### La sélection des informations concernant l'objet (certaines vont être retenues, d'autres rejetées).

### La schématisation figurative : les informations sélectionnées vont être agencées pour former un noyau figuratif.

### Le processus de naturalisation, c'est à dire que le noyau figuratif va devenir une réalité évidente.

### L’ancrage (action de jeter un résultat), qui renvoie à la façon dont un objet va être intégré dans le système de pensée préexistant. Il permet,

### D’après DOISE (1990), d'incorporer *"de nouveaux éléments de savoirs dans un réseau de catégories plus familières"*. Ce mécanisme comporte 2 aspects :

### Un processus d'interprétation et d'attribution des significations (utilité sociale). Les sujets vont attribuer une valeur sociale à la représentation.

### Les informations vont être intégrées dans le système de pensée.

### Ces 2 processus se produisent ensemble. En effet, nous construisons la réalité via nos représentations, en fonction de nos communications. C'est à travers les interactions entre individus et groupes et selon les contacts et les appartenances à différents groupes sociaux que l'individu se donne des savoirs, des croyances, des valeurs qui lui permettent de partager une conception commune des objets sociaux.

### Il n'y a pas de réalité sociale sans communication, sans interaction.

### La majorité des chercheurs en psychologie sociale met en évidence 4 fonctions essentielles des représentations sociales :

### Une fonction de savoir : les représentations sociales permettent de comprendre et d'expliquer la réalité. *"Elles déterminent un cadre de référence commun (savoir pratique de sens commun) qui permet d'échanger, de transmettre et diffuser ce savoir"*, RATEAU (1999).

### Une fonction identitaire : elles définissent l'identité et permettent la sauvegarde de la spécificité des groupes. Les représentations sociales permettent (à l'individu et au groupe) de se situer dans le champ social et, en conséquence, l'élaboration d'une identité (sociale et personnelle).

### Une fonction d’orientation : elles guident les comportements et les pratiques. Les représentations sociales interviennent directement dans la définition de la finalité d'une situation, en déterminant par exemple le type de relation pertinent pour l'individu. Elles sont donc des actions sur la réalité représentée parce qu'elles produisent un système d'anticipations et d'attentes.

### Une fonction de justification : les représentations sociales permettent de justifier nos attitudes et notre comportement. C'est un rôle de défense pour justifier les comportements et les attitudes par rapport à l'objet représenté.

### BIBLIOGRAPHIE

**Manuels généraux d’introduction à la psychologie sociale**

Delouvée,s (2010).Psychologie sociale. Paris : Dunod.

Moliner,P,Rateau,p,et Chen-Scal,V(2002).les représentations sociales :

Pratique des études de terrains ; Rennes ; presse universitaires de Rennes

DESPRET V, GOSSIAUX P., PUGEAULT C. & YZERBYT V. (1995), *L’homme en société*, Paris : PUF.

DOISE W., DESCHAMPS C. & MUGNY G. (1991). *Psychologie sociale expérimentale*, Paris : Armand Colin.

FISCHER G.N. (1987). *Les concepts fondamentaux de la psychologie sociale*, Paris : Dunod.

MOSCOVICI S. (1984). *Psychologie sociale*, Paris : P.U.F.

VALLERAND R.J. (1994). *Les fondements de la psychologie sociale*, Montréal : Gaëtan Morin.

BEAUVOIS J.L. (1984). *La psychologie quotidienne*. Paris : PUF.

BEAUVOIS J.L. & JOULE R.V. (1987). *Petit traité de manipulation à l’usage des honnêtes gens*. Grenoble : PUG.

BOURHIS R.Y. & LEYENS J.P. (eds) (1994). *Stéréotypes, discrimination et relations intergroupes*. Liège : Mardaga.

DESCHAMPS J.C., BEAUVOIS J.L. (1996). *Des attitudes aux attributions. Sur la construction de la réalité sociale*. Grenoble : PUG.