

DEPARTEMENT DES SCIENCES SOCIALES
FACULTE DES SCIENCES HUMAINE ET SOCIALE
UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA



Support de cours de psychologie sociale

Niveau 2ème année psychologie Semestre 4

Préparé par: Dr. BENKERROU Fiadh
Maitre de Conférence A en Psychologie Sociale
22/05/2021

La fiche du module

Intitulé: Psychologie sociale

Spécialité: L2 Psychologie

Unité: découverte

Semestre: 4

coefficient: 1

Programme:

- I- Introduction à la psychologie sociale*
- II- définition et classification des groupes*
- III- la structure du groupe, le statut social, les rôles sociaux*
- IV- la dynamique du groupe : la sociométrie, la cohésion du groupe, le commandement*
- V- l'influence sociale le conformisme, la facilitation sociale*
- VI- la socialisation : les normes sociales, les valeurs sociales, les attitudes et les représentations sociales*
- VII- les théories de communication*

Avant- propos

Ce travail a pour objectifs de proposer un support pédagogique du cours de psychologie sociale aux étudiants L2 psychologie. D'une manière simple et synthétique et selon le programme du ministère de la tutelle nous mettons l'accent sur l'importance et le rôle que joue la psychologie sociale, à travers ses diverses théories, méthodes et techniques et à la lumière des travaux réalisés par les psychosociologues en commençant par la définition de la psychologie sociale ses théories et méthodes, la définition des groupes et leurs structures, la dynamique du groupe, l'influence sociale, le conformisme, et la facilitation sociale, la socialisation à travers les normes, les valeurs, les attitudes et les représentations sociales en arrivant aux théories de la communication, et ce à fin d'offrir aux futures diplômés quels que soit leurs domaines d'exercice professionnelle futures les base conceptuelles et théoriques de l'explication de vie sociale.

ce cours sera disposé d'une façon interactive basée sur des illustrations théoriques, une participation active des étudiants, traitement des questions d'actualités présentées en amphi avec l'utilisation d'un Data-Chow et des liens web.

I- Introduction à la psychologie sociale

Préambule

La diversité et la complexité qui caractérisent le phénomène humain ont fait émerger, en se séparant de la philosophie, une multitude de disciplines dont la visée est une meilleure compréhension de l'homme. Ce qui a contribué à l'enrichissement du capital scientifique d'un côté, alors que de l'autre elle n'a fait qu'apparaître des divergences fondamentales entre les spécialises, que ce soit sur le plan des méthodes utilisées ou celui des explications proposées. Au milieu de tout ça, une spécialité a vu le jour pour occuper parmi les autres disciplines une place centrale située au carrefour des sciences de l'homme. Celle-ci tend à considérer le phénomène humain sous un aspect multidimensionnel : individuel et collectif et multifactoriel : psychologique, sociologique et anthropologique. En ne se limitant pas à un domaine spécifique, la psychologie sociale réfute une vision réductionniste basée uniquement sur des explications simples et /ou rigides, elle considère qu'un large éventail de facteurs motive les comportements que tienne autant à les comprendre dans toute leurs complexités.

1- Qu'est ce que la psychologie sociale ?

La psychologie étudie l'individu pour ce qui concerne sa pensée, son affectivité, son caractère, son inconscient et son comportement : ainsi la psychologie étudie l'homme comme étant un phénomène individuel composé d'un ensemble des mécanismes qui lui permettent de penser, de réagir et d'avoir des caractéristiques spécifiques qu'on appelle la personnalité.

La sociologie, quant à elle, étudie l'homme comme étant un phénomène collectif, c'est-à-dire l'ensemble des mécanismes qui produisent la société et qui lui permettent de subir des changements, de s'évoluer et d'avoir les caractéristiques d'une société. Ainsi pour simplifier, la sociologie étudie les phénomènes

collectifs, ceux qui s'imposent à la société et à des ensembles importants d'individus.

Le psychologue tente de comprendre les différents stades et étapes de développement de la personnalité, il essaiera de dévoiler les mystères du comportement et de savoir l'origine des maladies et des troubles de personnalité. Le sociologue il s'intéresse à l'aspect collectif, en s'interrogeant comment la société se développe, qu'elle est l'origine des phénomènes sociaux et quelles sont les causes des différents troubles de la société (Mariet, 1975)

Exemple : Pour la réussite et l'échec scolaires : les psychologues tentent de comprendre à quel âge un enfant peut effectuer les diverses opérations mathématiques ? Ou bien comment s'ordonne la perception des images, l'acquisition des principales formes grammaticales ? Pour cela, ils pratiquent des diverses expérimentations avec les individus, des tests et/ou des échelles. Les sociologues, quant à eux, s'intéressent aux aspects collectifs, ils se demandent comment varie la réussite scolaire des enfants en fonction de la profession des parents, du sexe et de l'origine géographique (Mariet, 1975).

Et le psychosociologue ?

Celui-ci étudie le phénomène humain (individuel -collectif) à partir des interactions qui se déroulent entre l'individu et le collectif tout en prenant en considération l'environnement matériel, naturel et culturel dont s'exercent ces interactions.

La psychologie sociale est définie par (Gergen et Gergen 1981) comme étant « une discipline où l'on étudie d'une façon systematique les interactions humaines et leurs fondements psychologiques. »

Une étude *systematique* qui se caractérise par :

- Le recours à la théorie pour décrire et expliquer les phénomènes à partir d'un concept.
- L'appui empirique à la théorie c'est-à-dire le recours à l'expérimentation.
- L'encouragement à l'action.

Les interactions humaines

- Interactions des phénomènes sociaux et des phénomènes psychologiques.
- Interactions de la personne et du groupe.
- Interactions entre individu et individu.
- Interactions entre individu et des constructions sociales. (normes, idéologies, langues, Ets)
- Interactions entre individu et des systèmes sociaux.
- Interactions entre individu et des systèmes matériels et symboliques. (poste de travail, médias, technologie de traitement de l'information, Est)

2- L'évolution de la psychologie sociale

L'intérêt pour les problèmes reliés à l'interaction humaine n'est pas nouveau, les théories sur le comportement social ont précédé les réflexions systématiques sur le monde physique, plusieurs des concepts fondamentaux utilisés dans les premières études formelles sur les phénomènes physiques ont été tirés des premières théories sur la vie sociale. Mais la réflexion sociale était généralement confinée à une partie de la philosophie. Aujourd'hui le taux de croissance du domaine est phénoménal. Plus de 90% de toute la recherche en psychologie sociale a été faite au cours des cent dernières années (Gergen et Gergen, 1984).

La psychologie sociale est apparue, comme les autres disciplines scientifiques, suite à la séparation entre la psychologie et la philosophie, lorsque Wilaham wandt (1832-1920) a créé le premier laboratoire de psychologie scientifique à Leipzig en 1879. Mais les premières réflexions dans ce domaine remontent à l'époque des philosophes grecs, Platon en tête (473-347 AJ), en s'intéressant à la relation entre le leader et ses subordonnés, il considérait l'être humain comme une conséquence d'un modèle social, qui a besoin de l'aide et des services des autres pour survivre. Il supposa aussi que le changement social est le résultat d'une adaptation à l'environnement à l'aide d'institutions

spécialisées (écoles, casernes...). Aristote (384-322 AJ) de sa part, voyait que l'instinct est à l'origine de divers comportements et facultés humaines, il est aussi la raison pour laquelle les gens cherchent toujours à vivre conjointement.

Bien de temps après, des penseurs musulmans tels que Al FARABI (870-950), AL GHASALI (1058- 1110) et IBN KHALDOUN (1332-1406) ont repris les pensées des philosophes grecs, ils ont découvert l'importance de l'interaction sociale et son influence sur le comportement des individus, ils ont déterminé les caractéristiques des groupes restreints et des grands groupes, ainsi que les facteurs de la cohésion du groupe (العنوم، 2009).

À la renaissance, plusieurs penseurs européens ont récupéré les idées de ces derniers, pour traiter des questions relatives aux comportements des groupes et ceux de l'individu dans le groupe. Ils ont fondé les premiers principes de la psychologie sociale moderne.

Mais, plus précisément, l'expression psychologie sociale ne serait apparue qu'en :

- 1864 en Italie dans l'intitulé d'une conférence de Carlo Cattaneo intitulée « L'antithèse comme méthode en psychologie sociale »
- En 1875 une œuvre posthume de philarète Chasles intitulée « la psychologie sociale des nouveaux peuples » est publiée à Paris.
- En 1886 c'est en Allemagne qu'apparaît l'expression de « Psychologie sociale » sous la plume d'Alfred Vierkandt.
- Quelques années plus tard, Gabriel Tarde (1898) publie ses « Etudes de psychologie sociale » alors que Norman Triplett (1897-1898) réalise une des premières recherches expérimentales que l'on qualifia de Psychosociale.
- Lors du 4^{ème} congrès international de psychologie (20 et 26 Aout 1900, paris) Franz Eulenburg justifie la création d'une branche particulière de la recherche appelée Psychologie sociale, qui trouverait sa place entre la psychologie des peuples et la psychologie des foules.

- En 1907 Wilhelm Wundt emploie le terme de Psychologie sociale pour désigner sa *Volker psychologie*, dont il écrira 10 volumes entre 1900 et 1920.
- En 1908 aux Etats-Unis d'une part le psychologue McDougall écrit *le Manuel de psychologie sociale*, tandis que son compatriote, le sociologue Leon Ross met en évidence la distinction entre la psychologie sociale *psychologique* et la psychologie sociale *sociologique*.
- L'année 1924 a été une année décisive pour cette discipline, Floyd H. Allport en privilégiant une psychologie sociale psychologique et en la différenciant de la psychologie générale permet à la discipline de trouver l'élan nécessaire à son développement. (Delouée, 2010)

Depuis cette époque et jusqu'à aujourd'hui, les définitions de la psychologie sociale se sont multipliées, permettant une meilleure précision de son objet d'étude. On peut citer par exemple celle de Gergen et Gergen (1984) qu'ils voyaient comme « *une discipline où l'on étudie d'une façon systématique les interactions humaines et leurs fondements psychologiques*» (p4). et celle de Moscovici (1984) qui la définit comme « *la science des phénomènes de l'idiologie (cognition des représentations sociales) et les phénomènes de communication.* » ou celle de Vallerand (1994) qui selon lui, « *la psychologie sociale est un domaine d'étude scientifique qui analyse la façon par laquelle nos pensées, nos sentiments et comportement 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 examinent comment nos propres composantes psychologiques personnelles influent sur notre comportement social.* » elle est aussi définie selon Delouée (2010) « *comme une discipline à visée scientifique, qui essaierait de décrire, d'expliquer et éventuellement de prévoir le fonctionnement social et s'intéressait aux*

comportements, pensées et processus mentaux de l'individu en contexte social en offrant un cadre d'analyse varié »(P 8).

Il faut préciser que l'évolution de la psychologie sociale a eu deux effets importants sur la théorie sociale :

Premièrement, la pensée est devenue plus riche et plus complexe, les premières formulations théoriques tendaient à être simples, souveraines reposaient souvent sur un principe unique et que toutes les réponses aux questions complexes de la vie sociale étaient issues de ce principe intégrateur.(complet)

Ex : -John Stuart Mill et Jeremy Bentham (la recherche de plaisir et l'évitement de la douleur)

-Hobbes (la force centrale est la source de la motivation et le pouvoir).

Aujourd'hui, les psychologues sociaux ne considèrent qu'un large éventail de facteurs motivant le comportement. De plus ils tentent de comprendre ces facteurs dans toute leur complexité.

Ex : le psychologue social d'aujourd'hui croit au pouvoir mais pas comme le seul facteur important dans la vie sociale, ainsi il tente de distinguer les différents types de pouvoir et de comprendre leurs avantages et leurs limites.

Le développement de la psychologie sociale a eu comme **deuxième** effet d'accroître la préoccupation pour l'application de la théorie. La plupart des premiers penseurs sociaux étaient des philosophes, ils se préoccupaient moins que les psychologues d'aujourd'hui de ce que la théorie permette de résoudre les problèmes concrets de la société.

C'est ainsi que le développement de la profession de psychologue sociale a apporté deux changements majeurs au caractère de la théorie sociale. Premièrement, en comparaison des théories simples et souveraines du passé la psychologie sociale s'est enrichie et est devenue plus complexe. Deuxièmement, en raison des relations étroites entre la psychologie sociale et les institutions telles que l'industrie, les recherches théoriques ont été poussées vers la résolution des problèmes sociaux (Gergen et Gergen, 1984).

À première vue, ces définitions montrent à quel point l'objet d'étude de la psychologie sociale est hétérogène, multiple et varié ; chose qui fait d'elle un domaine scientifique complexe et pluridisciplinaire. Néanmoins se limiter à des définitions seulement ne permet guère de saisir cette complexité. Pour mieux la cerner, nous devons connaître son objet et son champ d'étude, ainsi que, les méthodes qu'elle emploie et sa façon d'interpréter les observations et les résultats qu'elle obtient.

WWW pour s' informer plus

<https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00495045/document>

Alors qu'est ce qui différencier la psychologie sociale des autres disciplines des sciences de l'homme ?

3- La relation de la psychologie sociale avec d'autres disciplines des sciences humaines et sociales.

- Avec la psychologie générale.

La psychologie générale étudie l'individu pour ce qui concerne sa pensée, son affectivité, son caractère, son inconscient et son comportement. Pour simplifier, la psychologie étudie l'homme comme étant un phénomène individuel composé d'un ensemble de mécanismes qui lui permettent de penser, de réagir et d'avoir des caractéristiques spécifiques que l'on appelle « personnalité ». Le psychologue tentera de comprendre les différents stades et étapes de développement de la personnalité, il essaiera de dévoiler les mystères du comportement, de connaître l'origine des maladies psychiques et d'expliquer les troubles de personnalité.

Donc, nous pouvons dire que la ressemblance entre la psychologie générale et la psychologie sociale, c'est que, ces deux disciplines ont tendance à utiliser l'individu comme unité d'analyse principale et à utiliser des concepts et des

théories psychologiques pour expliquer le comportement. Toutefois, la différence majeure réside dans les spécificités sociales, c'est-à-dire, le rôle et l'influence de /sur l'environnement et du contexte social où se produit le comportement. Chose que la psychologie sociale prend en considération pour comprendre et expliquer le phénomène humain, tandis que la psychologie générale préfère adopter l'approche individuelle basée uniquement sur le rôle des caractères et des déférences individuelles et personnelles.

- *Avec la sociologie.*

La sociologie, pour sa part, étudie l'homme comme étant un phénomène collectif, elle s'intéresse à l'ensemble des mécanismes, des relations et des interactions qui produisent la société, lui permettant de subir des changements, d'évoluer et d'avoir les caractéristiques d'une société. Pour simplifier, la sociologie étudie les phénomènes collectifs, ceux qui s'imposent à la société ou à des unités importantes d'individus. Elle partage avec la psychologie sociale une préoccupation commune pour les interactions humaines et les comportements des gens au sein du groupe. En revanche trois différences permettent de distinguer entre les études menées dans ces deux disciplines:

- Le sujet d'action (d'étude) de la psychologie sociale est le comportement dans le groupe, c'est-à-dire, celui des individus en interaction avec les autres individus. Par contre, la sociologie s'intéresse au comportement du groupe en termes d'unité organisationnelle, c'est-à-dire, ses fonctions et ses structures.
- L'explication du fonctionnement du groupe repose, en sociologie, sur les propriétés du groupe lui-même (expliquer l'hétérogène à partir de l'homogène). En psychologie sociale, le groupe est plutôt analysé à partir des processus internes des ses individus. Elle étudie les rapports qu'ils entretiennent entre eux et envers le groupe du point de vue des personnes eux-mêmes (explique l'homogène à partir de l'hétérogène).

- Les méthodes de recherche utilisées en psychologie sociale s'appuient, beaucoup plus, sur l'expérimentation afin de pouvoir manipuler les différentes variables et/ou facteurs d'un ou de plusieurs phénomènes, la sociologie, quant à elle, elle étudie des phénomènes macro-sociaux en s'appuyant sur des méthodes descriptives, tels que les sondages d'opinion, les entretiens et les questionnaires.

- *Avec l'anthropologie.*

La psychologie sociale a aussi des points communs avec l'anthropologie culturelle. Mais tandis que l'anthropologie se penche sur les différents modes culturels pour comprendre un système social, la psychologie sociale s'intéresse à la façon dont les individus acquièrent une culture à partir de leur présence dans une institution ou dans un groupe social (référence, appartenance, primaire ou secondaire). Selon, Gergen et Gergen (1984) les anthropologues sociaux s'intéressent d'abord à la façon dont les cultures se différencient l'une des autres, puis ils essaient de comprendre les modèles des relations humaines à l'intérieur de cultures distinctes. Ainsi ils cherchent des réponses à des questions telles que : qu'est-ce qui caractérise le comportement d'un Kabyle de celui d'un Algérois ou de celui d'un Oranais ? Tout en respectant l'arrière-fond culturel et historique dans lequel il s'inscrit. À l'inverse le psychologue social recherche les similitudes et les ressemblances entre les gens de diverses cultures, afin de pouvoir expliquer l'apparition (la conception) et la transmission des composantes de cette culture d'une génération à une autre.

À partir de là, nous pouvons dire que la psychologie sociale, comme les autres disciplines des sciences de l'homme (psychologie, sociologie et l'anthropologie) s'intéresse à l'être humain, mais comme un particulier qui interagit avec d'autres particuliers dans des situations typiques ou générales, matérielles ou symboliques, présentes ou non. C'est une discipline qui s'inspire

largement des autres disciplines pour fournir une explication plus riche et plus profonde de la vie humaine.

Différences Disciplines	Unité d'analyse	Méthode de recherche	Base d'explication	Exemple
Psychologie sociale	L'individu en interaction avec le groupe	Méthode expérimentale	Les caractères individuels et leur influence de/ sur l'environnement	Violences dans les stades, rue, les écoles
Psychologie	L'individu	Etude de cas	Les caractéristiques et les différences individuelles	L'agressivité et le comportement agressif (sadisme, masochisme)
sociologie	Les grands groupes (structures et fonctions)	Sondage d'opinion	Les propriétés du groupe lui même	La délinquance, la criminalité, l'insécurité, violences en bandes
Anthropologie	L'individu ou le groupe culturelle	Méthode historique et descriptive	Chercher les ressemblances entre les gens de différentes cultures pour expliquer les transmissions des ces composantes d'une génération à une autre	Les violences dans le passé et le présent

Tableau N°1 comparaison de la psychologie sociale avec d'autres disciplines des sciences humaines et sociales.

5-Les principales orientations théoriques en psychologie sociale

Les trois orientations principales en psychologie sociale sont les orientations behavioristes, cognitives et l'orientation culturaliste (des règles et des rôles).

- **L'orientation behavioriste** : entre les années 1920 et 1950, la psychologie américaine a été dominée par la théorie behavioriste. Cette dernière repose sur le postulat que l'action humaine est gouvernée par les événements extérieurs. En s'appuyant sur les résultats des expériences de (PAVLOV 1929) sur le conditionnement des chiens John B Watson soutenait que, en utilisant judicieusement la récompense et la punition environnementale, il est possible de modeler et de former le comportement des enfants pour répondre à n'importe quel besoin de la société. L'orientation behavioriste mit l'accent sur l'exploration des relations fiables entre conditions environnementales et le comportement. Ensuite c'est le néo-behaviorisme qui a préparé le terrain pour l'arrivée du cognitivisme.
- **L'orientation cognitive** : Plusieurs chercheurs, aujourd'hui, rejettent le point de vue behavioriste sur l'influence environnementale. Ils préfèrent une perspective où l'on met l'accent sur le processus intérieur. La théorie cognitive met l'accent sur l'effet des pensées et des interprétations des gens sur la vie sociale. Pour le psychologue social qui adopte cette orientation, l'intérêt principal porté sur l'effet des pensées et des interprétations des gens sur l'activité sociale.
- **L'orientation culturaliste (des règles et des rôles)**: l'orientation des règles et des rôles explique le comportement des gens en termes de règles intériorisées que les gens suivent, ou en termes de rôles qu'ils jouent dans la vie quotidienne. Il en résulte un comportement social ordonné lorsque les gens suivent les règles ou les rôles appropriés dans diverses situations sociales. La théorie des règles et des rôles suggère que les changements de

style de vie peuvent être faits en tout temps. (ex : le rôle du gardien de bute lors des tirs au bute) (Gergen et Gergen, 1984).

6- Les méthodes de recherche en psychologie sociale

Les travaux théoriques et empiriques que nous avons présentés s'inscrivent dans le champ d'une psychologie sociale scientifique. Mais comme le soulignent Cerclé, Somat ; (2005) « *L'appui empirique à la théorie fait que toute proposition théorique doit avoir un soutien empirique recueilli au moyen d'une observation de terrain, de documents sociologiques ou historiques, ou plus particulièrement par des expériences de terrain ou de laboratoire.* » (p 5) Pour cela, les psychologues sociaux font appel à différentes méthodes pour étudier le comportement. Ils utilisent principalement deux méthodes de recherche pour mener des études psychosociales.

6-1 La méthode descriptive.

Constitue une méthode particulièrement utile pour obtenir une description du comportement et avoir, plus ou moins, une vue générale sur le phénomène. Elle retient comme techniques :

- *L'étude d'archives*

permettant d'explorer les modèles, les données et les changements sociaux à travers des périodes d'histoire où l'on utilise les documents et les registres du passé.

Triplet (1897) cherchait à savoir, après avoir observé des cyclistes, si la situation de compétition améliorerait ou pas la performance de chacun. Pour parvenir à répondre à ce type de question, il conduisit une analyse d'archive faite auprès de 2000 coureurs de haut niveau ayant participé à des courses de 25 milles et ce dans trois conditions différentes : contre le temps, avec un moniteur et en compétition avec les autres. Il a observé avec le calcul que les sujets montraient une vitesse

beaucoup plus élevée dans la deuxième et troisième condition que dans la première. Or que Triplett ne pouvait pas être tout à fait certain de ce qu'il avait observé, puisque ce n'était pas les mêmes cyclistes qui avaient participé aux trois types de courses. (Cerclé, Somat ; 2005)

- ***L'observation systématique***

particulièrement utilisée pour obtenir des informations, des données et acquérir des connaissances sur les activités quotidiennes des gens, connaître leurs idées et leurs préférences, leurs attitudes et leurs opinions ou pour obtenir des informations sur des caractéristiques particulières d'une culture à un moment donné. Dans ce genre d'étude le chercheur observe, rapporte et tente d'enregistrer de façon précise et systématique les activités courantes des individus dans leur milieu naturel. L'enquête par interview et les questionnaires auto-rapportés sont des techniques couramment utilisées pour obtenir une information fiable sur, à peu près, n'importe quel sujet que les gens se sentent à l'aise d'aborder. (Gergen et Gergen, 1981)

Dans une étude réalisée par Benkerrou (2013) en Algérie auprès de 411 adolescents lyciens (117 garçons et 324 filles), Dont l'objectif est de répondre à la question : à quel point peut-on prédire l'émergence du comportement agressif de l'élève envers l'enseignant, à partir du type de son lieu de contrôle (interne ou externe) et le degré de son sentiment d'injustice envers le système scolaire. L'enquête a révélé que 62,3% des enquêtés ont le sentiment que l'orientation scolaire n'est pas juste, et que 61,3% ressentent aussi la même chose concernant l'évaluation (les notes). Des différences significatives dans le degré d'agression sont, aussi, apparues entre les élèves ayant un lieu de contrôle interne et un sentiment de justice et ceux ayant un lieu de contrôle externe et un sentiment d'injustice ($t= 3.037, p < .0003$). (Benkerrou, 2013).

- Les études corrélationnelles

Principalement utilisées pour dévoiler l'existence d'une relation entre deux ou plusieurs phénomènes (variables), et si c'est le cas, connaître à quel degré cette relation est-elle forte ou faible ? Selon Tavris, Wade (1999) « dans les recherches corrélationnelles le chercheur a tenté d'établir des relations quantifiables entre différents phénomènes. Une corrélation est une évaluation numérique du degré de dépendance entre deux variables, c'est-à-dire deux « éléments » susceptibles de varier de façon quantifiable. Cette relation n'est pas nécessairement de nature causale. » (p 59). Le constat d'une corrélation entre les variables permet de comparer des groupes de personnes et faire des prédictions précises.

Toujours dans la même étude de Benkerrou (2013) les résultats ont montré que le sentiment d'injustice envers le système scolaire et le comportement agressif sont positivement corrélés ($r=0.356, p<0.01$). Les résultats ont dévoilé aussi l'existence d'une corrélation multiple significative entre le comportement agressif, le sentiment d'injustice et le lieu de contrôle ($R= .40, p<0.01$), D'autre part l'analyse de la régression linéaire indique que la variable agression est significativement liée au sentiment d'injustice ($\beta = .32, p<.000$) et au lieu de contrôle ($\beta = .17, p < .000$). Le modèle global prédit 15% de la variance, en identifiant la variable du sentiment d'injustice comme celle expliquant le mieux la violence scolaire (Benkerrou, 2013) .

6-2 La méthode expérimentale :

Étant donné que les corrélations ne permettent pas de tirer des conclusions de nature causale, plusieurs chercheurs, en psychologie sociale, favorisent la méthode expérimentale qui permet d'exercer un contrôle sur la situation afin de déterminer la variable qui est à l'origine du phénomène. Selon Gergen, Gergen (1981) « L'expérience est la meilleure façon de retracer la succession qui existe

entre les diverses conditions sociales et les réactions des gens à leur égard. » (p 33). Dans une expérience on expose les sujets à diverses conditions soigneusement contrôlées et l'expérimentateur observe les différents comportements qui en résultent. Le facteur que l'expérimentateur fait varier systématiquement est appelé variable indépendante, le comportement qui résulte de la manipulation expérimentale est appelé variable dépendante. Nous citons parmi les expériences fondatrices de la psychologie sociale, celle de :

Asch (1952) il visait à savoir comment les gens se comportent dans une situation où ils sont seuls à soutenir un point de vue contre la majorité de leurs pairs. La tâche des participants consistait à indiquer oralement, parmi trois lignes de longueur différentes, la ligne égale à la ligne étalon. Une seule de ces trois lignes était de la même longueur que la ligne étalon. Le participant effectuait cette tâche avec sept autres étudiants et s'exprimer en dernier. Pour manipuler l'influence ; Asch a eu recours à sept compères qui donnaient systématiquement la même fausse réponse afin de savoir si le participant naïf se laissait influencer pour donner son évaluation. Le participant naïf ignorait que les autres étudiants étaient des compères. Deux groupes de participants ont été aléatoirement constitués : un groupe témoin (dans lequel l'influence majoritaire était absente) et un groupe expérimental (dans lequel l'influence majoritaire était présente). Le taux d'erreur du groupe expérimental était comparé à celui du groupe témoin afin d'attester de l'effet de l'influence dans le groupe expérimental. Par ailleurs le faible taux d'erreur du groupe témoin assurait que la tâche à réaliser était dépourvue d'ambiguïté. (Delhomme et Meyer, 1997 p63)

Quoique la méthode expérimentale est considérée comme la méthode par excellence en psychologie sociale, étant donné son degré de précision dans le contrôle des variables et la fiabilité de ses résultats, elle reste la plus difficile à pratiquer en raison de la complexité qui caractérise les sciences de l'homme, à

savoir, la difficulté de contrôler toutes les variables, la représentativité de l'échantillon à la population parente et la différence du contexte où se déroule l'expérience de celui où se trouve le phénomène à l'origine.

7- les techniques de recherche en psychologie sociale

Les psychologues sociaux font appel à différentes méthodes pour étudier le comportement. Ils utilisent principalement quatre techniques de recherche pour mener des études psychosociales.

- **L'étude d'archives :**

Constitue une méthode particulièrement utile pour explorer les modèles et les changements sociaux à travers des périodes d'histoire, par exemple, les modèles d'interactions au sein de familles kabyles ont grandement changé au cours du dernier siècle, tout comme le mode de vie des personnes âgées et celui des femmes. Les recherches d'archives où l'on utilise les documents et les registres du passé constituent l'une des meilleures façons d'explorer de tels changements.

- **L'étude sur le terrain :**

Dans ce genre d'étude, le chercheur observe, apporte et tente d'enregistrer de façon précise et systématique les activités courantes des individus dans leur milieu naturel. Des recherches sur le terrain ont été effectuées dans des classes, lors des réunions sociales, sur des coins des rues, dans des milieux de travail, dans des maisons privées et même dans des toilettes publiques. Les études sur le terrain sont particulièrement utiles pour obtenir des informations sur les activités quotidiennes des gens. Elle est le moyen le plus direct d'acquérir des connaissances sur la vie contemporaine.

- **L'enquête par interview :**

C'est la méthode couramment utilisée pour connaître les opinions et les attitudes d'un grand nombre d'individus et pour obtenir des informations sur des caractéristiques particulières d'une culture à un moment donné. Plusieurs

psychologues sociaux ont recours à **l'interview**. Ils questionnent les gens sur leur comportement, leurs idées, et leurs préférences. Le sondage d'opinion par l'interview est peut-être la meilleure méthode disponible pour décrire les caractéristiques générales d'une culture à n'importe quel moment. Il est ainsi possible d'obtenir une information fiable sur, à peu près, n'importe quel sujet que les gens se sentent à l'aise d'aborder (Gergen et Gergen, 1984).

II- définition et classification des groupes

Question : Qui je suis ? Réponse : je suis un étudiant.

L'être humain cherche toujours, pour une raison ou pour une autre, d'être affilié à un groupe. Il est important à savoir qu'il soit indispensable d'être toujours avec les autres, même s'il est seul dans une chambre la personne préfère garder son téléphone allumé. L'isolement est une façon de punition ou de torture.

Les gens préfèrent de s'adhérer un groupe pour plusieurs raisons :

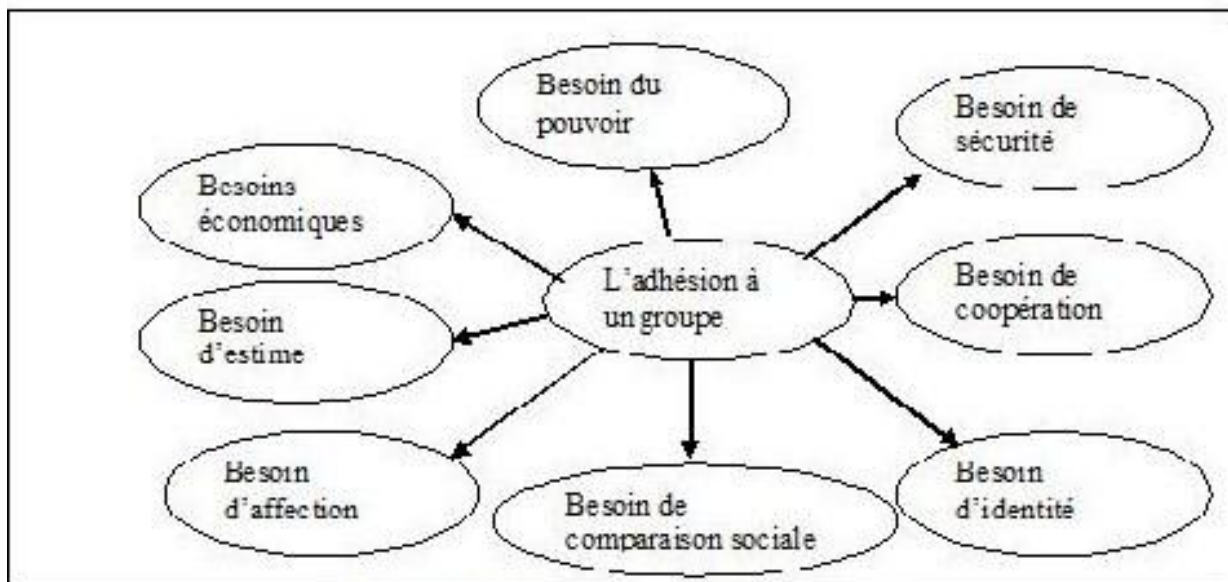


Figure (5) : Les besoins d'adhésion au groupe

Trois grandes théories expliquent la formation des groupes :

- le modèle fonctionnaliste McClelland (1985) qui soutient que l'adhésion à un groupe est fait pour satisfaire certains besoins psychologiques.
- Le modèle de la cohésion sociale Forsyth (1990) basé sur l'attrance que les individus prouvent les uns envers les autres.

- Le modèle d'auto catégorisation Turner (1995) qui stipule que les individus se classifient comme membre d'une catégorie sociale sur des bases perceptuelles, cognitives et non affectives. (Délouée, 2010)

1. *La définition du groupe*

On peut définir le groupe comme un ensemble d'au moins de deux personnes qui interagissent dans une situation de face à face. Ces personnes se perçoivent comme formant une unité qui résiste au temps et à l'espace et elles partagent au moins un but commun c'est-à-dire sont organisées de façon à accomplir quelque chose.

2. *Les caractéristiques des groupes restreints*

- Un nombre restreint de membres (chacun perçoit l'autre, l'échanges interindividuels peuvent avoir lieu).
- Avoir un but commun.
- Les relations affectives peuvent devenir intenses (intensifs) entre les membres.
- Forte interdépendance. (solidarité, union morale)
- Différenciation des rôles entre les membres.
- Constitution des normes, des croyances et des rites propres au groupe (Anzieu, Marti, 1973)

NB : Un groupe restreint est un groupe bien structuré, formé d'un petit nombre d'individus ayant des contacts et ils se connaissent, contrairement à la foule (une catégorie sociale) qui est un groupe très important, peu structuré, les interactions entre les membres sont difficiles, les membres sont anonymes engendrant le phénomène de désindividualisation.

3. Les différents groupes

3-1 Groupes primaires et groupes secondaires (Cooley 1909)

Les groupes primaires sont des groupes relativement de faible taille, ils sont composés de personnes ayant des contacts réguliers, personnels et intimes (une famille, voisins, amis) , les relations entre les membres centrées sur la satisfaction, pour l'individu, des besoins fondamentaux (soutien, équilibre et sécurité). Ils sont dit primaires car ils apportent à l'individu son expérience la plus primitive et la plus complète de l'unité sociale.

Quant aux groupes secondaires, sont de plus grandes tailles que les primaires, on les trouve sous forme d'organisations (hôpital, école, université, entreprise, association, syndicat...) les relations entre les membres sont basées en premier sur l'affectif mais elles sont plus formelles que dans les groupes primaires, en raison de la présence d'une hiérarchie formelle. Elles ont l'objectif d'atteindre un but ou de réaliser une tâche.

3-2 Les groupes d'appartenance et les groupes de référence (Hyman 1942)

La notion du groupe d'appartenance correspond au groupe dans lequel appartient effectivement et objectivement l'individu à un moment donné, par exemple dire « je fais partie du groupe 2 du TD de psychologie » cette appartenance sociale existe sans qu'elle occupe une place centrale dans l'identité sociale subjective des individus.

En revanche, les groupes de référence Hyman (1942) sont des groupes réels ou imaginaires auxquels se réfère l'individu et se rattache affectivement et subjectivement. Il peut être un groupe dont il ne fait pas partie réellement mais qui sert de modèle et dans lequel il souhaiterait s'intégrer un jour. Ce groupe assure trois fonctions : 1) fonction normative (se conformer aux normes, aux valeurs et aux comportements du groupe) 2) fonction évaluative (se comparer au

groupe pour savoir ce qui est juste ou faux, bien ou mal) 3) fonction protectrice (contre l'influence sociale et développer une résistance sociale).

NB : Si le groupe d'appartenance de l'individu ne correspond pas à son groupe de référence, celui-ci cherchera la mobilité sociale (changement du groupe).

3-3 Les groupes formels et les groupes informels

Les groupes formels sont des groupes dotés d'une structure explicite de nature contraignante (obligatoire) basée fortement sur une composition formelle (l'organigramme), qui détermine les relations et la distribution des rôles entre les individus. Ces groupes ont des moyens réglementés afin d'atteindre des buts explicites (formels).

Les groupes informels, quant à eux, ont une structure implicite et une répartition de rôle qui n'est pas contraignante. Ils sont établis souvent sur la base de facteurs psychologiques, individuels et sociaux. Les relations entre les membres sont de natures affectives basées sur des affinités (Delouée, 2010).

[WWW pour s' informer plus](https://www.psychologie-sociale.com/index.php/fr/theories/theorie-des-groupes/12-concept-de-groupe)

<https://www.psychologie-sociale.com/index.php/fr/theories/theorie-des-groupes/12-concept-de-groupe>

III- la structure du groupe, le statut social, les rôles sociaux

1- *L'étude de la structure du groupe en psychologie sociale*

La diversité et la divergence qui caractérisent l'objet d'étude de la psychologie sociale nous mènent instantanément à s'interroger sur la nature des groupes, leurs structures et les interactions dans le groupe. Ceci est étudié de façon différente selon des approches distinctes.

1-1 *L'approche interindividuelle ou groupale*

Appelée aussi situationnelle, où les explications sont recherchées dans les événements externes qui régissent les relations entre les individus et/ou entre les individus et le groupe. En tête, on trouve les travaux de Gustave Le Bon (1841-1931), médecin de formation et sociologue de métier, qui vont dans le sens de l'idée selon laquelle le social ne peut pas se réduire à l'individu et il ne peut s'expliquer que par la référence à des phénomènes sociaux et non pas par des phénomènes individuels. Dans son ouvrage intitulé « *La psychologie des foules* » (1895) Le Bon invoque la « *loi de l'unité mentale* » pour décrire ce qui se passe au sein de la foule, il prétend que la foule donne lieu à un abandon de conscience individuelle de chacun pour céder le pas à une conscience collective. Il dit : « *la personnalité consciente s'évanouit, les sentiments et les idées de toutes les unités sont orientés dans une même direction. Il se forme une âme collective... une foule psychologique. Elle forme un seul être et se trouve soumise à la loi de l'unité mentale des foules* » (Le Bon, 1895, P.9 in Cerclé, Somat ; 2005 P7).

Gabriel Tarde (1898), comme d'ailleurs Le Bon, a observé que les individus ont tendance à imiter les comportements de ceux qui 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'individu en social (Fischer, 1996 ; p7). Le psychologue McDougall soutient,

dans son ouvrage « *la pensée de groupe* » (1920), l'idée selon laquelle l'action des hommes en société repose sur « un esprit collectif » contenu dans aucun esprit individuel, même si chaque pensée singulière y participe. Selon lui les groupes organisés, autres que la foule primitive, sont le lieu d'acquisition par l'individu de l'expérience, de l'indépendance et de la coopération, c'est-à-dire le sens de « nous ». (Cerclé et Somat ; 2005 p 19)

Nous retrouvons, en effet, cette préoccupation chez d'autres auteurs modernes tels que Hogg et Turner (1987) lorsqu'ils insistent sur l'importance de la localisation de la source d'influence selon qu'elle est catégorisée comme étant à l'intérieur « endosmose » ou à l'extérieur « exosmose » de la catégorie d'appartenance du sujet cible « référence informationnelle ». (Cerclé, Somat ; 2005)

Nous distinguons aussi cette approche, interindividuelle, dans la psychologie sociale contemporaine sous le point de vue des behavioristes radicaux, à leur tête B.F Skinner (1904, 1990), qui soutient l'idée que le comportement humain s'explique entièrement en fonction de l'environnement. Et que toute action humaine, appelée réactions sociales, est gouvernée par des événements extérieurs appelés stimuli sociaux ou les renforcements environnementaux. Ces stimuli, sont de nature directe ou indirecte, simple ou composé engendreront des réactions directes répondues ou atypiques, ou des réactions indirectes normales ou anormales. Selon cette perspective toute réaction sociale peut être considérée, à son tour, comme un stimulus pour une autre réaction (interaction). Les behavioristes pensent aussi qu'en dehors de cette vision aucune autre conception ne peut expliquer l'interaction sociale.

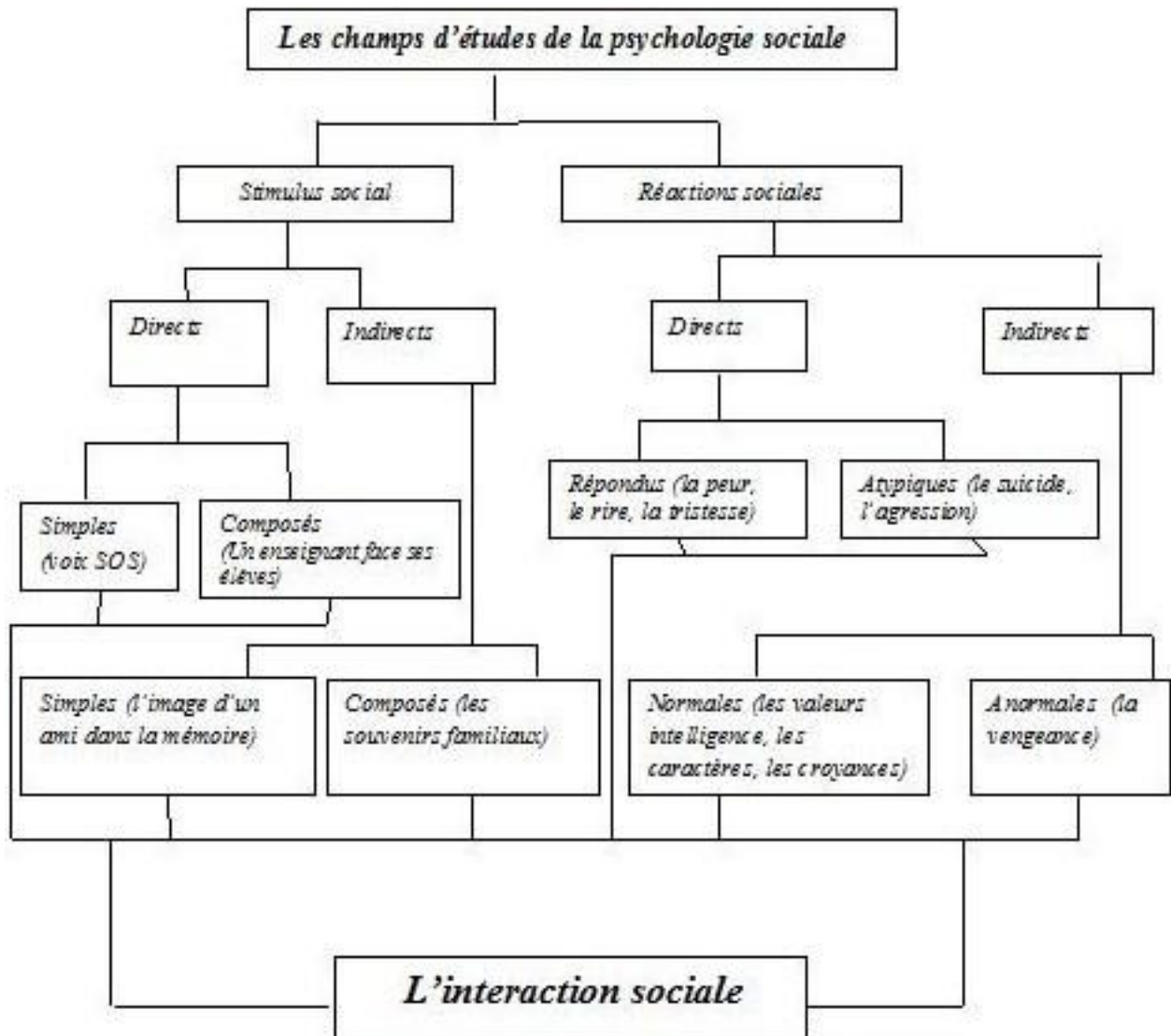


Figure : (1) Les champs de la psychologie sociale. (1999, الطونبي)

Aujourd'hui la plupart des psychologues sociaux n'adhèrent pas à cette forme radicale d'explication. Ils croient plutôt que des processus internes se trouvent en mesure d'expliquer un bon nombre de phénomènes individuels et sociaux tout en gardant toujours une place primordiale au rôle de l'environnement. Ces psychologues appelés les néo-béhavioristes et qui ont largement remplacé le béhaviorisme classique.

1-2 L'approche intra-individuelle ou intrapsychique

En réaction à la pensée groupale ou interindividuelle, Allport (1924) critique l'idée selon laquelle la conscience collective pouvait constituer un objet de science, en affirmant que « *les actions de l'ensemble ne sont rien d'autre que la somme des actions de chacun pris séparément* » et que « *l'individu dans la foule se comporte exactement comme il se comporterait s'il était tout seul, seulement un peu plus* » (Cerclé, Somat ; 2005 p20). Il suggère que la psychologie sociale est la science qui étudie le comportement global qui contient trois fondements :

a) la structure (le champ du social) :

Englobant tous les éléments qui constituent la situation à l'intérieur de laquelle se construisent et s'expriment les phénomènes sociaux.

b) Les processus de l'interaction (le processus du social) :

Sont les différents mécanismes qui déterminent les relations, les opinions, les attitudes... ces processus du social présentent les principaux mécanismes dans la relation complexe individu/société tel que la socialisation (l'intégration sociale à travers les normes, les croyances...)

c) Le contenu de la fonction (la dynamique du social) :

C'est le fonctionnement social à travers les relations conflictuelles qui traversent le tissu social à savoir : 1) la violence 2) le pouvoir 3) le changement social.

Les cognitivistes le rejoignent dans cette idée. En mettant l'accent sur le rôle des processus mentaux des gens sur la vie sociale, ils accordent une attention particulière aux mécanismes psychologiques internes, ils rejettent le point de vue béhavioriste sur l'influence de l'environnement et ils préfèrent une perspective où l'on met l'accent sur les processus intérieurs appelés médiateurs du comportement (attitudes, traits de personnalité, styles cognitifs, etc.) pour expliquer les interprétations que les gens font sur leurs expériences sociales. Les

travaux de Kurt Lewin (1890-1974) ont eu une grande influence sur le développement de l'orientation cognitive en psychologie sociale, il est le premier à avoir proposé une théorie générale sur le principe du fonctionnement psychologique, en suggérant que les besoins et les motivations internes déterminent le degré et la façon dont l'individu dépend du monde extérieur (Gergen, Gergen 1981). L'ouvrage de Fritz Hider (1958) intitulé « *La psychologie des relations interpersonnelles* », où il s'intéresse principalement à la façon dont les gens perçoivent les faits psychologiques interpersonnels, a donné naissance à une théorie fondamentale en psychologie sociale, appelée l'attribution causale, qui consiste à ce que lors de l'interprétation des faits sociaux les gens ont tendance à expliquer leurs comportements et celui des autres en associant le comportement à des causes liées aux caractéristiques de la situation ou aux dispositions des individus (Deutsch, M. Krauss ; 1972). Nous pensons aussi, qu'il en est de même, de la théorie de la dissonance cognitive de Leon Festinger (1957), qui affirme que l'état de tension qui se produit lorsqu'une personne a simultanément deux cognitions (croyances, pensées ou attitudes) psychologiquement incompatibles ou lorsque ses croyances sont en contradiction avec son comportement cet état crée un malaise, par conséquent, l'individu cherche à le réduire en rejetant ou modifiant la croyance en question, soit en changeant un comportement, soit en acquérant de nouvelles croyances, soit en faisant appel à la rationalisation (Tavris, Wade ; 1999 p 291).

Toujours dans le même ordre d'idées d'autres psychologues sociaux privilégient les approches intrapsychiques basées sur le rôle de la dimension de l'inconscient dans la vie sociale, en s'inspirant des travaux de S. Freud sur la « *Psychologie collective et analyse du moi* » (1921) qui ont apporté un éclairage particulier sur les phénomènes sociaux en étudiant deux formes d'organisation collective (l'Eglise et l'Armée). Freud explique leur fonctionnement par l'existence de relations affectives entre les membres et le chef et entre les membres eux-mêmes (Fischer, 1996 ; P 23). Cette perspective psychanalytique a

fait éclater la pensée individualiste qui tente d'expliquer le comportement collectif comme, par exemple, la relation de l'individu à ses parents, ses frères et sœurs, à l'objet de l'amour, à son professeur et à son médecin etc. Nous pouvons citer, ici, les travaux de Didier Anzieu et René Kaës sur la dynamique du groupe et leur contribution théorique pour l'analyse du groupe. Ou même ceux de Anne Ancelin-Schutzenberger sur le psychodrame utilisé par les psychanalystes de groupe. Ainsi des auteurs comme Eugène Enriquez et Vincent de Gaulejac qui pensent que les dynamiques sociales devaient se comprendre à travers l'expérience que les sujets en font et les processus inconscients qui y président (Bouchafa et al, 2005)

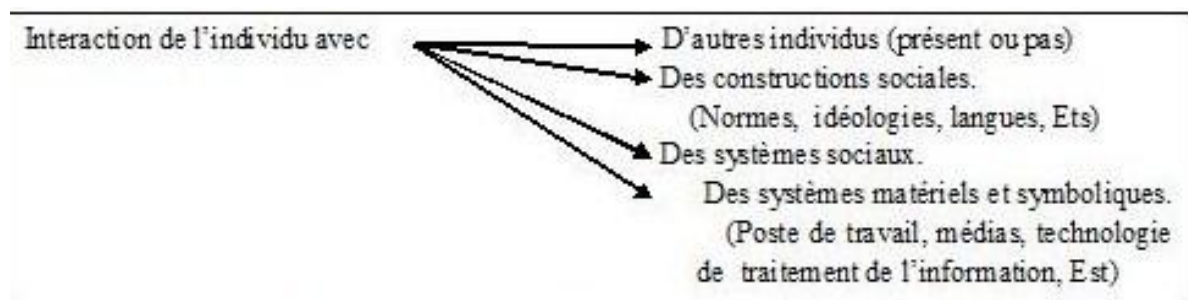
Cependant les adeptes de l'approche psycho-dynamique suggèrent que la psychologie sociale étudie le comportement de l'individu et tout ce qui en résulte comme impacts directs ou indirectes conscients ou non, dans un lien dynamique entre ce qu'il est réellement, ce qu'il pense être et ce qu'il veut apparaître. Or nous pensons que cette psychologie sociale ou groupale, rejoint le champ de la psychologie générale et il s'avère ainsi, difficile de les différencier.

1-3 L'approche mixte

La psychologie sociale des années quatre-vingt-dix et suivantes réaffirme la volonté d'articuler le sociologique et le psychologique, le collectif et l'individuel. À travers les définitions que nous allons présenter, on voit la détermination de ces approches d'adopter l'idée que l'explication de l'interaction humaine ne peut trouver ses origines que dans une approche bidimensionnelle. Citons, par exemple, celle de Smith et Mackie, (1995) qui définissent la psychologie sociale comme « *l'étude scientifique des effets des processus sociaux et cognitifs sur la manière dont les individus perçoivent, influencent et interagissent avec les autres.* », celle de Leyens et Yzerbyt, (1997) qui pensent « *qu'elle s'intéressera à autrui d'un triple point de vue : sa connaissance, les influences réciproques entre soi et autrui, et les interactions*

sociales. » ou toujours dans le même sens, celle de Beauvois, (1998) qui estime que « *la psychologie sociale s'intéresse, quels que soient les stimuli ou les objets, à ces événements psychologiques fondamentaux que sont les comportements, les jugements, les affects et les performances des êtres humains en tant que ces êtres humains sont membres de collectif sociaux ou occupent des positions sociales (en tant donc que leurs comportements, jugements, affects et performances sont en partie tributaires des ces appartenances et positions).* » (Delouée, 2010 ; p 9)

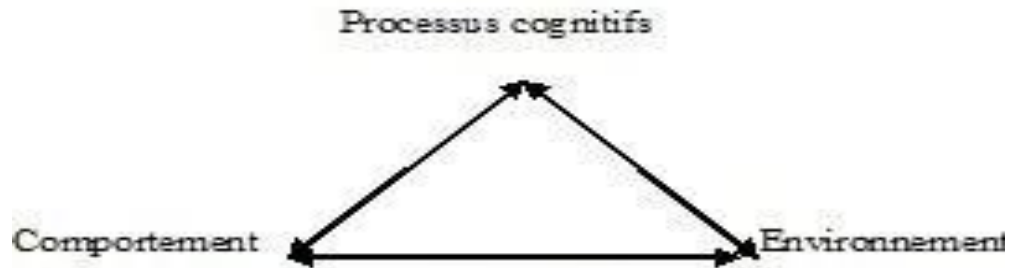
De la même façon Delhomme et Meyer (1997) nous précisent que : « *le champ de la psychologie sociale met en relation les démontions cognitives, motivationnelles, émotionnelles ainsi que le soubassement physiologique du psychisme et du comportement humain avec l'insertion sociale des individus (relations interindividuelles, groupes, institutions, cultures, idéologies) dans un environnement délimité.* » (p19) (Figure : 2)



(Figure : 2) le champ de la psychologie sociale selon Delhomme et Meyer (1997)

Toujours dans cette conception, nous évoquons les travaux d'Albert Bandura (1977, 1986, 1990, 1994, 2002) réalisés, principalement sur les mécanismes d'acquisition du comportement, les motivations et l'efficacité personnelle. En ces termes Bandura (1980) explique le comportement humain sous forme d'interactions continues entre les déterminants cognitifs, comportementaux et environnementaux. Il suppose que c'est dans ce processus dynamique appelé le « déterminisme réciproque » (Figure : 3) que réside la possibilité pour les individus d'influencer leur propre vie ainsi que les limites de

l'auto-direction. Sa théorie de l'apprentissage sociale et ses travaux ont donné naissance à une nouvelle approche utilisée massivement aujourd'hui en psychologie sociale appelée l'approche socio-cognitif.



(figure : 3) Le déterminisme réciproque de Bandura (1980)

[WWW pour s' informer plus](https://www.psychologie-sociale.com/index.php/fr/niveaux-d-analyse)

<https://www.psychologie-sociale.com/index.php/fr/niveaux-d-analyse>

2- Le rôle et le statut social :



Le statut social est déterminé par la place qu'un individu occupe dans un système social donné et à un moment donné. Ce statut peut donc varier d'un moment à un autre, d'une situation à une autre. En fonction de son statut, l'individu va être amené à développer un certain nombre de rôles sociaux, il va développer les comportements et les attitudes qui lui semblent appropriées à son statut. Le statut des individus détermine leurs attentes réciproques de rôle comme il détermine la nature leurs relations.

Dans cette interaction il peut alors apparaître deux types de perturbations :

2-1 Le conflit des rôles

Lorsqu'un individu donné adopte un comportement différent de celui attendu compte tenu de son statut.

-2-2 La rigidité des rôles

Lorsqu'un individu maintient dans une nouvelle situation sociale un rôle correspondant à une autre situation (le patron qui continue à jouer un rôle de patron dans une situation de loisir) (Abric, 2003)

VI- La dynamique du groupe

1- *La cohésion du groupe et la sociométrie*

Les gens se joignent souvent à un groupe par ce qu'ils croient que leur adhésion va leur procurer de la chaleur et de soutien cependant, les groupes peuvent faire vivre à leurs membres, des moments positifs comme de moments négatifs.

La question clé est la suivante :

Quels sont les facteurs qui contribuent à des sentiments positifs entre les membres d'un groupe et quels sont ceux qui produisent de l'opposition ? Les psychologues sociaux qui ont étudié ces questions ont développé un concept pour désigner le degré l'attraction des membres entre eux ainsi envers le groupe comme entité : Il s'agit de la **cohésion** ce dernier est utile pour examiner l'attraction entre les membres d'un groupe ainsi que les facteurs qui peuvent influencer le fonctionnement du groupe.

1-1 *Les entraves de la cohésion*

a) *La hiérarchie :*

L'augmentation du nombre de personnes dans un groupe crée des obstacles à la cohésion. Un de ces obstacles découle de la nécessité de distribuer diverses fonctions entre les membres du groupe ; certaines, se chargent des tâches de prise de décisions pour le groupe, d'autres qui dirigent, d'autres facilitent la tâche, etc. Il peut même y en avoir ceux qui n'ont aucune fonction.

Lorsque les fonctions sont distribuées entre les membres d'un groupe, le pouvoir l'est également. Il en résulte que les groupes tendent à devenir hiérarchisés et que les membres qui occupent un rang élevé sont en mesure de contrôler ou d'influencer les événements.

b) Les sous groupes :



Plus le groupe est grand, plus il est probable que des sous-groupes se forment car il est difficile d'être en relation avec plusieurs personnes, ce qui engendre des différences dans la sympathie entre les gens, où les membres d'un groupe préfèrent inévitablement certains individus et en aiment moins d'autres. Ceux qui s'attirent mutuellement peuvent former des sous-groupes à l'intérieur d'un grand groupe. Ainsi la cohésion globale peut se détériorer lorsque certains membres d'un groupe choisissent d'autres comme amis intimes ou comme alliés.

Les sous-groupes sont souvent cachés. Les psychologues sociaux ont bâti un instrument qui révèle l'existence de ces groupes. L'outil de mesure le plus utilisé a été conçu par **Moreno en 1943**. Voir figure : (6)

La sociométrie est une méthode pour étudier la structure du groupe à partir des préférences individuelles des membres.

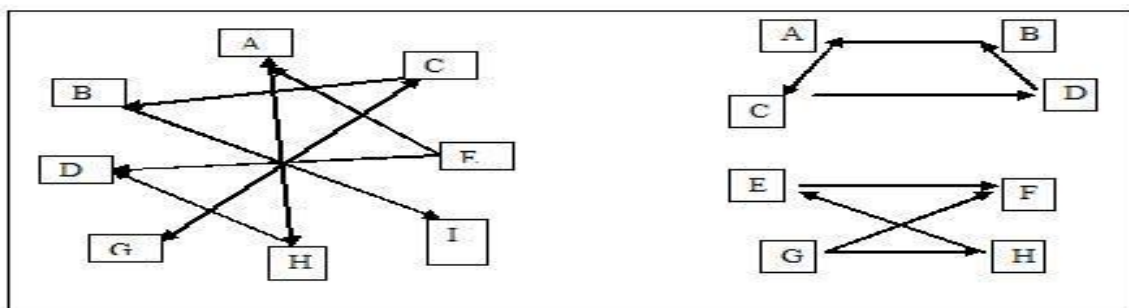


Figure : (6) Chaque flèche de ce diagramme montre une préférence en termes d'amitié, le groupe de gauche devrait avoir plus de cohésion que celui de droite (Gergen et Gergen, 1984).

1-2 Cependant plusieurs facteurs peuvent renforcer la cohésion

a) La réussite :



Léon Festinger (1951) a proposé que la cohésion puisse être augmentée par tout facteur qui rehausse (augmente) la valeur du groupe aux yeux d'un membre individuel. De cette façon le fait d'attendre des buts devrait rendre les groupes plus cohésifs. Il semble que les membres se valorisent mutuellement davantage lorsqu'ils comprennent que le bénéfice de chacun dépend de l'investissement de tous. Cependant un échec peut également augmenter l'attraction si les membres d'un groupe sont en mesure de rejeter la responsabilité de leur échec sur des conditions du milieu.

b) Les menaces extérieures (la compétition)

Des menaces extérieures peuvent augmenter la valeur des membres des groupes les uns pour les autres et améliorer la cohésion (ex : les catastrophes naturelles, un nouveau produit dans une petite ville) la compétence provenant de l'extérieur du groupe agit un peu comme une menace, elle augmente la possibilité que le groupe soit cohésif. Cependant même si la compétition de l'extérieur peut augmenter la cohésion, la compétition à l'intérieur même du groupe produit souvent l'effet inverse.

1-3 Les effets positifs et les effets négatifs de la cohésion

Les membres d'un groupe cohésif prouvent une considération affectueuse les uns pour les autres, cependant, les conséquences de cette considération ne sont pas toujours favorables à d'autres aspects de la vie du groupe, tel que les

attitudes et les comportements des membres du groupe et sur le fonctionnement du groupe lui-même.

Les groupes cohésifs montrent des niveaux plus élevés de morale (le respect de la loi, et l'application de ces normes et de ces sanctions) de satisfaction et d'intérêt au travail ainsi que de confiance en soi. Les groupes fortement cohésifs peuvent être sujets à la pensée du groupe, c'est-à-dire avoir tendance à rechercher un niveau d'accord élevé pendant qu'une appréciation réaliste des autres possibilités est sacrifiée.

En revanche adhérer à un groupe limite fréquemment la liberté individuelle, en effet, les groupes peuvent exiger à leurs membres qu'ils obéissent à des règles qui garantissent la satisfaction des autres membres et ils peuvent être particulièrement punitifs envers le déviant.

De plus les groupes proposent et défendent un sens de réalité sociale et exigent l'obéissance à des règles fixées pour permettre au groupe d'attendre ses buts (Gergen et Gergen, 1984).

D'une part on peut penser que le groupe n'est rien d'autre qu'une somme d'individus. Si on arrive à bien expliquer le comportement des individus, un à un, on devrait alors pouvoir expliquer le comportement des groupes puisqu'ils sont composés de ces individus. de ce point de vue le groupe peut-être réduit aux individus qui le composent et la psychologie sociale est une partie de la psychologie individuelle. Ainsi F.H. Allport écrit en 1929 : « il n'y a pas de psychologie du groupe qui n'est pas essentiellement et entièrement une psychologie d'individus. La psychologie sociale ne doit pas être vue en opposition à la psychologie de l'individu ; *c'est une partie de la psychologie de l'individu* ».

Il existe une seconde perspective dans l'étude des groupes selon laquelle le groupe est plus que la somme des individus qui le composent (Oakes, Haslam, Turner, 1994). De cette perspective, des phénomènes nouveaux émergent lorsqu'on se trouve en groupe, des phénomènes qui ne peuvent pas être bien

compris si on étudie uniquement les individus pris séparément. Comme ils l'ont montré les expériences de (sherif 1936) Serge Guimond (2010) p17

Il y a plusieurs années, Kroeber (1917) a présenté deux arguments importants pour soutenir ce point de vue (que la culture est un phénomène collectif et non pas individuel) :

- Les individus passent mais la culture reste. Malgré le va-et-vient au niveau de la population, malgré les changements au niveau des individus qui composent chaque nouvelle génération, la culture et ses institutions demeurent relativement stables et inchangées. Par conséquent, la culture ne dépend pas de la présence de certains individus particuliers pour exister, elle a une vie autonome au niveau collectif du groupe.
- Aucun individu ne possède toute la culture du groupe dont il est membre. La culture dans son ensemble est portée par la collectivité. Aucun individu ne connaît toutes les lois, ou toutes les institutions politiques ou économiques existantes même si elles ne représentent qu'un secteur limité de la culture.

2. Le commandement, le leadership

On peut définir le leader comme « la capacité d'une personne à influencer d'autres personnes en vue d'atteindre les objectifs organisationnels ». cette définition prend en compte deux types de leadership :

Le leader formel : il exerce son influence par l'autorité qui lui est attribuée dans l'organisation hiérarchique.

Le leader informel : il détient une autorité de fait par ses compétences personnelles indépendamment de l'organisation hiérarchique et de la reconnaissance des autres membres de l'organisation.

Thiébaud et Rousson ont donné une définition au commandement comme étant « une activité stratégique visant à résoudre des problèmes de coopération

nés de l'obligation d'attendre des objectifs dans un environnement structuré et changeant ». Là on est loin de la simple transmission d'un ordre à un exécutant.



Le terme manager atténue aussi l'idée de diriger, d'ailleurs on ne dirige plus des gens mais des ressources humaines. Pour ça des nouveaux termes viennent afin de remplacer les anciens, on parle aujourd'hui de motiver, d'animer et d'organiser. Le contremaître est remplacé par le Leader ou un chef d'équipe qui se trouve sur le terrain en contacte directe avec les opérateurs. Le leader **transformationnel** qui stimule et pousse au changement remplace le leader **transactionnel** qui contrôle.

Comportement du Leader transactionnel	Comportement du Leader transformationnel
<ul style="list-style-type: none"> - s'assurer que le travail est bien fait - Mettre en place les stratégies - Introduire des plans de promotion - Gérer les ressources disponibles - Contrôler les coûts - Gérer, structurer et contrôler les systèmes - Penser à court terme - Veiller au respect des valeurs - Sanctionner les comportements dysfonctionnels - Orienter les subordonnés vers des tâches - organiser 	<ul style="list-style-type: none"> - expliquer les raisons de faire les choses - concevoir une vision et une mission - créer et inculquer des valeurs - développer de nouvelles ressources - innover une vision pour le changement - gérer les processus et faire confiance aux personnes - penser à long terme - mobiliser les employés autour d'idées - Amener les employés à assimiler la vision et les nouvelles valeurs - Réorganiser

L'objectif est donc de coopérer dans une relation plus réciproque est moins inégalitaire.

Depuis longtemps les études de psychologie sociale ont visé à trouver le bon leader à partir d'une personnalité précise. Mais elles n'ont pas abouti. Car c'est plutôt une affaire de statut, de reconnaissance institutionnelle, et c'est aussi un problème de méthode et de style d'organisation. On peut avancer que les formes d'autorité dépendent des modes d'organisation, il résulte que le leader devra adapter sa fonction selon l'entreprise où il se trouve et apprendre à gérer son autorité en se référant au style existant.

2-1 La nouvelle approche du leader

Le leader, dans le monde moderne suppose forcément un style de commandement démocratique. Son influence sur les autres repose sur une combinaison de savoir, de savoir-faire et de savoir-être. Si dans le passé le pouvoir et l'autorité institués au sein de toute organisation constituaient les clés des rapports d'influence et de soumission, aujourd'hui il est essentiel d'accéder à une maîtrise de la gestion et de la stratégie

Le travail du leader	Style démocrate	Style autoritaire
La participation au travail	Il participe comme l'un de membre de groupe	Il s'isole et il se contenté de donner des ordres
L'orientation et le guidage	Il donne des propositions et il laisse le choix	Il n'est y a ni d'orientation ni de guidage mais des directives a exécutées
La façon d'accomplir le travail	Flexible et suggérer de la part du leader	Rigoureuse, et imposer par le leader
La critique, le blâme et l'éloge	Introuvable	Existant
Les comportements	Collectif	Individuel
Les ordres	Introuvable	Répétitifs
L'aide (matériel,	Elle existe sous toutes	Introuvable

psychique)	ses formes	
Les relations entre les membres	bonne	Elle est caractérisée par l'individualisme et les conflits
L'influence du leader	Indirecte avec des conséquences positives	Directe avec des conséquences négatives

[WWW pour s' informer plus](https://www.psychologie-sociale.com/index.php/fr/theories/theorie-des-groupes/11-le-leadership)

<https://www.psychologie-sociale.com/index.php/fr/theories/theorie-des-groupes/11-le-leadership>

V- L'influence sociale

Le concept de l'influence sociale renvoie à des situations où le comportement d'un ou de plusieurs individus se modifie en fonction du comportement d'un autre ou de plusieurs autres individus à l'égard d'un objet considéré. La position d'un individu vers un objet donné n'est pas déterminée uniquement par ses caractéristiques personnelles, ni par celles de l'objet lui-même seulement, mais par la connaissance que l'individu a de la position d'une ou de plusieurs autres personnes

Selon Moscovici (1985) l'influence sociale est toutes les relations qu'un individu peut avoir avec un autre individu ou avec le groupe dont il fait partie. Les processus de l'influence sociale renvoient à des situations où le comportement d'un ou de plusieurs individus se modifie en fonction du comportement d'un autre ou de plusieurs autres individus. Car la position d'un individu à l'égard de quelque chose n'est pas déterminée uniquement par les caractéristiques ou la nature de cette chose, mais aussi par les connaissances que l'individu a et par la position que les autres personnes prennent à son égard. Nous citons ici quatre types d'influence sociale les plus connus et les plus répandus :

1- La normalisation

Le phénomène a été mis en évidence par Mazafer Sherif (1935) désigne le processus par lequel se forment les normes dans un groupe. La première illustration expérimentale qui explique la normalisation est celle de l'effet auto-centrique. Elle montre que dans le cas où les individus n'ont pas de norme de référence ils utilisent les réponses données par les autres pour en créer une.

[WWW pour s' informer plus](https://www.psychologie-sociale.com/index.php/fr/experiences/les-normes/94-effet-auto-cinetique-et-construction-de-normes)

<https://www.psychologie-sociale.com/index.php/fr/experiences/les-normes/94-effet-auto-cinetique-et-construction-de-normes>

2- Le conformisme (l'influence majoritaire)

En expliquant comment, à partir d'une situation non ambiguë, se manifeste l'influence de la majorité sur l'individu. La première illustration expérimentale est celle de Solomon Asch (1951-1956) où des individus sont confrontés à des informations émanant de la majorité modifient leurs réponses justes seulement pour ne pas se différencier des autres même s'ils pensent que celles-ci ne sont pas justes.

[WWW pour s' informer plus](#)

<https://www.psychologie-sociale.com/index.php/fr/experiences/influence-engagement-et-dissonance/234-l-effet-asch>

3- L'obéissance (la soumission à l'autorité)

Elle désigne la situation dans laquelle un individu modifie son comportement afin de se soumettre aux ordres directs d'une autorité légitime. La première illustration expérimentale est celle de Stanley Milgram (1963) où une personne accepte d'administrer un choc électrique, allant de 15 volts à 450 volts, à une autre personne juste pour obéir aux ordres de l'expérimentateur qui représente l'autorité.

[WWW pour s' informer plus](#)

<https://www.psychologie-sociale.com/index.php/fr/videos/soumission-a-l-autorite/390-la-soumission-a-l-autorite-2>

4- L'influence minoritaire

C'est le fait qu'une minorité peut avoir de l'influence durable et que le déterminant de cette influence n'est ni le pouvoir ni la relation de dépendance, mais le style de comportement adopté par la source d'influence. La première

illustration expérimentale est celle de Serge Moscovici et autres (1969) appelée l'expérience « bleu-vert » ou le modèle génétique (Delouvé, 2010).

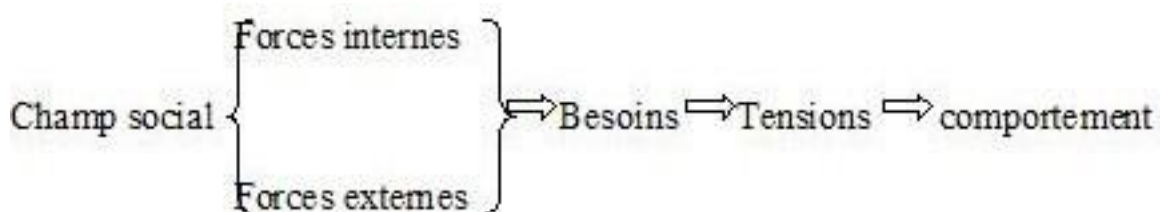
WWW pour s' informer plus

<https://www.psychologie-sociale.com/index.php/fr/theories/influence/7-de-l-influence-minoritaire-a-l-innovation>

Dans ces deux théories de Kurt Lewin et de Léon Festinger (1897-1967) nous pouvons comprendre le concept de l'influence sociale :

La théorie du champ de Kurt Lewin (1890-1947)

Kurt Lewin, pense que tout individu fonctionne comme un organisme soumis à un ensemble de forces. Ces forces peuvent être de deux natures : *les forces positives* correspondent aux besoins d'accomplissement, de réalisation et d'attente de certains objectifs. Elles créent des tensions positives et un comportement d'approche. *Les forces négatives* correspondent aux besoins de se détourner d'objets ou de situations. Elles créent des tensions négatives et un comportement d'évitement. Ces forces peuvent être d'origine externe (l'environnement), ou interne (l'histoire du sujet) exercent sur l'individu et créés des besoins engendrant des tensions qui vont produire des comportements. Le comportement adopté par un individu dans une situation donnée vise à réduire les tensions qui s'exercent sur lui, à satisfaire les besoins engendrés par le système de forces externes ou internes auquel il est soumis.



Principe de fonctionnement psychologique

Pour Lewin, le groupe est un « champ de forces » un système de tension entre des forces antagonistes (opposants et concurrents), certaines poussent au changement d'autres à la stabilité. Pour lui, les conduites dans un groupe résultent d'un équilibre qui s'établit entre deux types de forces qui génèrent une résistance aux changements.

Pour produire un changement, il faut modifier le champ des forces soit en augmentant les pressions qui vont vers le changement soit en diminuant les pressions qui poussent à la résistance.

L'expérience la plus connue de Lewin (1943- 1947) concerne le changement des habitudes alimentaires de ménagères américaines.

La théorie de la comparaison sociale (Léon Festinger 1954)

La théorie de la comparaison sociale (Festinger, 1954) est née de la théorie de la communication sociale de Festinger, elle est basée sur l'hypothèse que les êtres humains sont poussés à rechercher si leurs opinions sont exactes. La théorie de la comparaison sociale suppose que cette même impulsion engendre chez les individus un comportement orienté vers l'obtention d'une estimation rigoureuse de leurs propres aptitudes. Elle propose également que lorsqu'ils ne disposent pas de « mesures objectives non sociales » (les gens les préfèrent car elles plus rigoureuses et moins facilement influencées) les individus évaluent leurs opinions et leurs aptitudes au moyen de comparaison avec celles d'autrui. La théorie postule aussi que lors de cette évaluation les gens ont tendance à comparer leurs opinions et leurs aptitudes avec ceux qui sont semblables plutôt qu'à ceux qui sont qui s'éloignent fortement des leurs et que plus les différences sont faibles plus l'évaluation est plus rigoureuse.

Festinger ajoute que paradoxalement ce besoin d'évaluer avec rigueur ses propres opinions et aptitudes peut conduire un individu soit à les modifier pour les rapprocher des opinions et des aptitudes des personnes qui s'offrent à sa

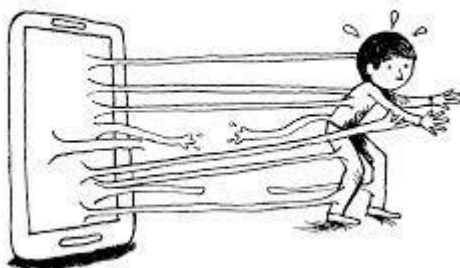
comparaison, pour devenir plus semblable aux autres et réduire la dissemblance. Soit changer celles des autres ou bien d'éprouver moins d'attrance pour les situations ou les autres sont dissemblables. Et dans le cas d'écart extrême, il cessera toute comparaison avec ceux qui ne sont pas trop différents. Et là il faut préciser, selon Festinger, que plus l'écart est grand entre sa position et la position du modèle, plus il y a de chance pour qu'il modifie sa propre position. Exemple : d'un étudiant qui obtient une moyenne 12, il préférera fréquenter les étudiants qui ont environ la même moyenne plutôt qu'avec ceux qui obtiennent des moyennes nettement inférieures aux siens, il aura tendance de modifier soit ses performances soit celles du groupe afin de les rendre plus comparables. Il est possible aussi que son niveau se détériore de façon à réduire la différence entre sa moyenne et celle des autres. Il peut encore modifier l'évaluation de son propre niveau pour s'aligner sur les performances des autres. Festinger reconnaît que les opinions, celles sur ses propres aptitudes, sont plus faciles à modifier que les performances ou les aptitudes elles-mêmes.

Festinger montre que la théorie de la comparaison sociale a des implications très nettes au niveau de la formation du groupe et de la structure du groupe. En effet le besoin de s'autoévaluer peut conduire les individus à s'associer et à s'intégrer à des groupes, elle détermine ainsi le niveau d'attraction du groupe de comparaison et le niveau de la cohésion entre les individus dans le groupe (augmenter ou diminuer la compétition). Aussi elle peut avoir des implications sur l'évaluation des émotions (l'anxiété, l'excitation, la colère), des opinions et des aptitudes du groupe Schachter(1959). (Deutsch, Krauss, 1972)

VI- la socialisation



La socialisation c'est le processus par lequel les enfants, à travers leurs étapes de développement, acquièrent le jugement moral et la maîtrise de soi pour devenir des membres adultes et responsables dans leur société et de s'approprier des rôles sociaux spécifiques facilitant leur intégration. La socialisation repose sur l'apprentissage et l'interaction sociale appelée aussi l'éducation sociale qui est un moyen pour transférer le patrimoine culturel d'une génération à une autre à l'aide de diverses institutions de la société civile telle que la famille, l'école mais aussi les médias et les réseaux sociaux.



Plusieurs personnes croient que la socialisation marque les traits de la personnalité qui persistent durant toute la vie de l'individu. Chose que ni l'expérimentation ni les études longitudinales ne l'ont prouvé. Alors que la psychologie sociale aujourd'hui soutienne le point de vue interactionniste selon lequel les gens apportent avec eux diverses dispositions dans les situations et leur comportement résulte d'une combinaison de facteurs individuels, situationnels et sociaux (Gergen et Gergen, 1984).

1- *Les normes et les valeurs sociales*

L'une des caractéristiques du groupe c'est l'existence d'une régulation des interactions selon des normes. Le concept de norme en psychologie sociale renvoie à des règles de comportement et de jugements évaluatifs partagés et acceptés envers une question donnée visant à ordonner et uniformiser les points de vue des individus et éliminer les divergences envers sa valeur.

La norme sociale présente plusieurs caractéristiques :

- elle est une règle qui concerne un ensemble donné d'événement.
- elle est soumise à un mécanisme d'influence sociale (la normalisation, le conformisme, l'apprentissage social...)
- elle est protégée et respectée par un collectif d'individus (groupe restreint, large groupe, une société)
- elle permet l'attribution et le repérage d'une valeur (Alain et Alain, 2005)

[WWW pour s' informer plus](#)

1- *<https://www.psychologie-sociale.com/index.php/fr/experiences/les-normes>*

1-1 Les représentations

les représentations sont un ensemble organisé des informations, des croyances, des attitudes et des opinions qu'un individu ou un groupe élabore à propos d'un objet donné, par lesquels il reconstruit le réel auquel il est confronté et lui attribue une signification spécifique. Trois éléments de la représentation vont jouer un rôle de filtre interprétatif, c'est-à-dire que l'individu va interpréter, décoder la situation et le comportement de son partenaire en fonction de :

a) La représentation de soi

Elle se fonde sur deux composants : Le *Moi intime* (l'image que l'individu se fait de lui-même ses forces, ses faiblesses, ses compétences, ses caractéristiques...) où, à la plupart du temps, il est privé, non exprimé et non connu par les autres. Et le *Moi public*, le moi déclaré, c'est-à-dire l'image de soi que l'on donne aux autres et qui peut être radicalement différente de l'image intime. Dans toute situation d'interaction, l'individu va se comporter et réagir en fonction de *ce qu'il pense être et de ce qu'il veut apparaître*. Ce qui va intervenir sur le comportement adopté.

b) La représentation de l'autre

C'est l'image que l'on se fait du partenaire (sa personnalité, ses compétences, son statut). Cette représentation va intervenir dans la nature des relations, dans les supports utilisés et dans la finalité attribuée à la situation.

c) La représentation de la tâche ou du contexte

C'est en fonction de l'image qu'il se fait de la tâche à accomplir que l'individu va adopter un certain type de raisonnement, qu'il va estimer le code et le canal le plus approprié à la communication.

2) La notion d'attitude

2-1 Définition

On appelle attitude « l'état mental et neurophysiologique déterminé par l'expérience et qui exerce une influence dynamique sur l'individu en le préparant à agir d'une manière particulière à un certain nombre d'objets ou d'évènements. Elles sont également des prises de position positive ou négative par rapport à un objet. Elles s'expriment plus ou moins ouvertement à travers

différents symptômes ou indicateurs très variables (la parole, le ton de la voix, le geste, les actes, mais aussi par le silence ou par l'absence de gestes et d'actes). L'attitude c'est ce qui se suppose être derrière le comportement, elle joue un rôle essentiel dans le système des représentations des individus ou des groupes.

2-2 Fonctions d'attitudes

Sur le plan individuel

- Fonction Cognitive organisant les perceptions.
- Fonction énergétique en déterminant la nature et l'intensité des motivations.
- Fonction régulatrice en unifiant les idées d'un individu et générer leur cohérence interne.

Sur le plan collectif

- Elles sont un élément déterminant du climat relationnel.
- Elles sont un élément déterminant de la qualité des relations entre les acteurs.
- Elles jouent un rôle important dans la détermination de statut de chacun dans la relation sociale en déterminant la qualité et la nature de ce qui va être exprimé.

2-3 Typologie des attitudes interindividuelles

Dans une situation d'interaction, tout individu peut être amené à développer six grands types d'attitudes qui vont nous permettre de savoir comment déterminer les types de relation et les principes d'interaction créée, ainsi le type de conséquences possibles sur l'expression de l'autre dans une communication. Cette typologie des attitudes est largement inspirée des travaux de Porter. Elias Hull Porter (1914-1987)

- a) L'attitude d'interprétation (explication)** Elle consiste à formuler, à verbaliser à l'autre les raisons cachées qui sous-tendent ce qu'il vient de dire ou de faire. Du genre « *je crois que, vous pensez que, si vous avez échoué c'est parce que...* »

- b) L'attitude d'évaluation ou du jugement** Elle consiste à formuler un jugement positif ou négatif par rapport à ce que l'autre exprime ou fait. (*C'est parfait, c'est juste, vous avez raison, je suis d'accord avec vous...*). (*C'est nul, vous avez tort, vous êtes incompétent, vous vous trompez...*)
- c) L'attitude d'aide ou de soutien** Elle consiste à apporter de l'appui, un encouragement, une consolation et une compensation, on tente de rassurer l'autre en minimisant le problème et l'importance des difficultés, ou en dédramatisant et en banalisant la situation « *je compatis, je vous comprends, ce n'est pas si grave, ça va se régler, ne vous inquiétez pas...* »
- d) Attitude du conseil ou de résolution instantanée** C'est l'attitude qui consiste à proposer à l'autre des solutions ou des éléments de solutions. « *Vous n'avez qu'à faire, aller voir untel, organisez-vous mieux...* »
- e) L'attitude de questionnement ou de l'enquête** C'est l'attitude qui consiste à ce que pour permettre à l'autre d'exprimer il faut lui poser des questions, elle vise à obtenir les informations nécessaires à la compréhension d'une situation, d'un problème et à l'attente d'un objectif. « *Pourquoi, combien, avec qui, comment...* »
- f) L'attitude de compréhension** Elle consiste à manifester à l'autre que l'on s'intéresse à ce qu'il dit et qu'on l'écoute pour essayer de le comprendre et non pas de le juger. Elle repose sur l'écoute attentive et active et sur l'empathie qui suppose une décentration du soit-même, une extériorisation, une prise de recul pour accepter le point de vue de l'autre et ses idées. Cette attitude se manifeste concrètement par la reformulation des dites de l'autre, qui consiste à renvoyer à l'autre ce qu'il vient d'exprimer ex : « *si je vous comprends bien, vous pensez que...* ».

[WWW pour s' informer plus](https://reseaucoaching.com/les-6-attitudes-decoule-de-porter/)

<https://reseaucoaching.com/les-6-attitudes-decoule-de-porter/>

La théorie de la Dissonance cognitive (Festinger, 1957)

La théorie de la dissonance cognitive (Festinger, 1957) découle du principe du besoin d'avoir une connaissance cohérente et en harmonie, c'est-à-dire que les connaissances que nous avons ne soient pas en dissonance. (Deutsch, Krauss, 1972). Lorsqu'une cognition nouvelle est en contradiction avec des cognitions déjà ancrées dans l'univers mental du sujet elle induit un état de tension appelé dissonance, l'individu dans ce cas-là tentera de la réduire en évitant tout ce qui pourrait l'augmenter et cherchera activement les informations consonantes (Delouée, 2010).

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. La théorie de la dissonance a l'intérêt de montrer 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.

Les individus peuvent réduire cet état perturbateur de plusieurs manières :

- En modifiant la cognition ou l'idée relative à la situation nouvelle.
- La dissonance peut être réduite par un système d'évitement. C'est-à-dire intégrer les nouvelles connaissances mais d'une façon à ce qu'elles correspondent à structure intérieure.
- En procédant à un changement d'attitude c'est-à-dire une réorganisation et une redistribution des valeurs qui amène l'individu à un nouveau stade de consonance et de concordance (Fischer, 1996).

[WWW pour s' informer plus](https://www.psychologie-sociale.com/index.php/fr/theories/influence/6-la-theorie-de-la-dissonance-cognitive)

<https://www.psychologie-sociale.com/index.php/fr/theories/influence/6-la-theorie-de-la-dissonance-cognitive>

3- Les stéréotypes, les préjugés et la discrimination :

3-1 Définitions :

IL est possible de définir un stéréotype comme « un ensemble de croyances à propos d'un groupe social » (Ashmore et Del Boca, 1981) les stéréotypes sont généralement socialement partagés, ils sont véhiculés et entretenus par l'environnement social (la famille, amis, médias, société, etc).(Délovée,2010)

Les préjugés quant à eux sont définis par Gergen et Gergen (1981) comme « une prédisposition à réagir défavorablement à l'encontre d'une personne sur la base de son appartenance à une classe ou à une catégorie». Les préjugés font partie de notre vocabulaire courant à travers divers termes qui ne sont autre que le reflet linguistique de divers préjugés selon la catégorie visée. Ex : racisme basé sur l'origine ethnique, âgisme basé sur l'âge, sexisme basé sur le sexe etc.

Enfin, le terme de discrimination correspond à un comportement négatif non justifiable produit à l'encontre des membres d'un groupe donné. Ex : le fait de refuser l'entrée en administration à quelqu'un sur la base de son appartenance ethnique, son apparence physique, de son sexe ou de la couleur de sa peau.

Tout individu fonctionne consciemment ou inconsciemment avec certains nombres de préjugés et de stéréotypes sociaux facilitant ou perturbant la communication. S'ils jouent un rôle déterminant dans l'interaction sociale, c'est qu'ils sont l'une des composantes des représentations de l'autre et donc de la signification attribuée à la situation. Ils sont une fonction anticipatrice de comportement et des réactions du partenaire. Ils prédéterminent et canalisent les comportements.

[WWW pour s' informer plus](http://www.psychologie-sociale.com/index.php/fr/experiences/categorisation)

<http://www.psychologie-sociale.com/index.php/fr/experiences/categorisation>

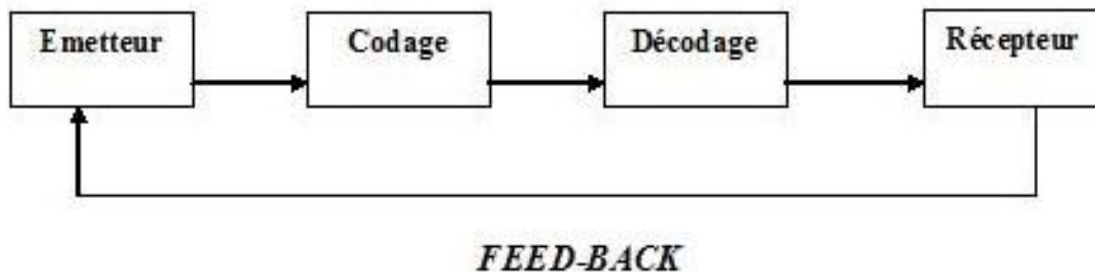
VII- La communication

1- Définition

Communication, dans un sens large, toute opération de transfert ou d'échange d'informations entre un « émetteur » et un « récepteur ».

Les premières théories de la communication ont été élaborées au milieu du XX^e siècle par des ingénieurs américains qui cherchaient des solutions aux problèmes techniques liés à la perte d'informations (notamment lors de la transmission télégraphique).

Le modèle élaboré par Shannon 1952, dans le cadre de la théorie de l'information a connu un succès considérable. Pour Shannon, la communication peut être définie comme la transmission d'un message d'un endroit à un autre. Ce processus peut alors s'énoncer simplement et se représenter graphiquement clairement.



Le schéma de la communication de Shannon

Il repose sur la mise en relation d'un émetteur et d'un destinataire. L'émetteur souhaitant donner une information va devoir la traduire en un langage compréhensible pour le destinataire et compatible avec les moyens de communication utilisés (*le codage*). Le message ainsi élaboré va alors être émis et véhiculer grâce à un support matériel (*le canal de la communication*). Il parvient alors un destinataire (*le récepteur*) qui grâce à une activité de (*décodage*) va pouvoir comprendre le message (*Quel que soit le type de*

*communication, le transfert d'informations n'est possible que si l'émetteur et le récepteur partagent, au moins partiellement, le code (c'est-à-dire le système de signes) dans lequel a été transcrit le message. Ces signaux peuvent remplacer certains énoncés verbaux, mais peuvent aussi les accompagner ou les illustrer (comme dans les gestes illustratifs : « un poisson gros comme ça »; le système pour qu'il soit pleinement efficace doit prévoir une modalité de contrôle, de régulation et de traitement des erreurs (le *feed-back*), c'est-à-dire la boucle de rétroaction (rebondissement) de récepteur vers l'émetteur.*

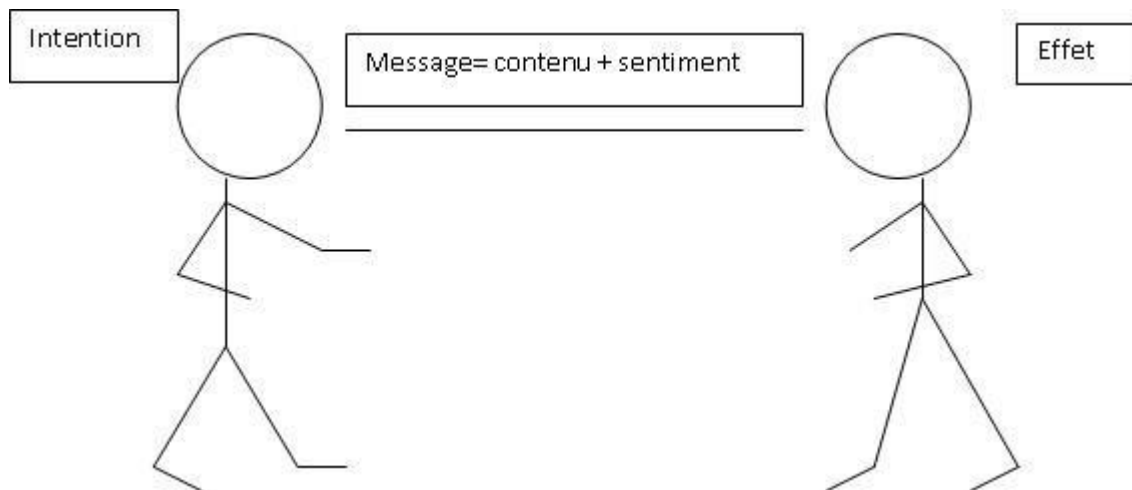
2 L'analyse psychosociologique de la communication

La définition que nous donnons à la communication diffère sensiblement de celle de Shannon. Pour nous la communication est l'ensemble des processus par lesquels s'effectuent les échanges d'informations et de significations entre des personnes dans une situation sociale donnée.

Toute communication est une interaction. Il n'y a donc pas un émetteur et un récepteur, mais bien deux locuteurs en interaction, l'émetteur est en même temps émetteur et récepteur, et non pas émetteur puis récepteur (et réciproquement).

La communication est donc bien un acte social, cet acte pouvant être délibéré ou involontaire, conscient ou non. Si l'on admet que dans une interaction, tout comportement a la valeur d'un message, c'est-à-dire qu'il est une communication, il suit qu'on ne peut pas ne pas communiquer, qu'on le veuille ou non. Car la communication ne repose pas seulement sur l'expression orale, elle est un système à canaux multiples. Les gestes, les mimiques, la position corporelle, le silence lui-même sont des actes de communication, ils véhiculent en effet une signification. Ils témoignent de la nature du lien social existant ou souhait.

La communication a donc toujours une finalité, un objectif qui peut être explicite, implicite ou inconscient. Le message est le porteur de cet objectif, il véhicule le contenu (les mots) mais aussi les intentions, sauf que, il se peut qu'un seul contenu puisse être accompagné de plusieurs sentiments différents selon le ton de la voix, l'expression faciale et gestuelle et tout le langage non verbal.



Quand l'émetteur envoie un message au récepteur il a une intention c'est-à-dire une certaine idée de ce qu'il veut dire à l'autre ou ce qu'il veut que l'autre comprenne. Alors il envoie un message ce dernier qui a un « effet » sur le récepteur.

Nous pouvons dire qu'une communication est bonne, claire et précise quand celui qui parle obtient l'effet qu'il voulait avoir sur le récepteur c'est-à-dire quand : l'intention = l'effet

Pour que la communication soit bonne celui qui parle doit clarifier ses intentions en exprimant le plus fidèlement possible ce qu'il pense, veut ou ressent, autant sur le niveau verbal ou non verbal. Il ne s'imagine pas que l'autre sait ce qui se passe dans sa tête. Le récepteur de sa part essaie de saisir le plus fidèlement possible l'intonation de l'émetteur. Il ne fait pas toutes sortes de suppositions sans les vérifier avec l'émetteur.

Exemple à faire avec les étudiants :

Dite : « j'aime parler avec toi » en utilisant différents tons de voix et différentes expressions faciales et gestuelles qui donnent des sens différents, l'autre personne tente de comprendre le sentiment exprimé.

Qu'est-ce qu'une mauvaise communication ?

Il nous arrive à tous, malheureusement, d'avoir de mauvaises communications, où l'intention n'égale pas l'effet. Les deux principales causes de ces mauvaises communications sont les suivantes :

- La façon dont l'émetteur envoie son message ne correspond pas à son intention. De façon consciente ou non, il donne à son message une signification particulière. C'est ce que nous appelons **le filtre de l'émetteur**.

- Une autre raison qui provoque une mauvaise communication, c'est que le récepteur saisit mal le message. Son **filtre**, c'est son expérience passée qui vient influencer sa façon actuelle de percevoir le message.

Alors comment faire pour éviter ça ?

Pour éviter ces mauvaises communications il nous faut bien identifier notre intention et, vérifier souvent si notre message a été bien compris ou si nous avons bien compris le message de l'autre, c'est-à-dire obtenir une confirmation « feedback ».

Comment identifier son intention ?

Pour arriver à exprimer clairement un message, il nous faut d'abord connaître soi-même notre intention. Ceci implique une bonne connaissance de nos pensées et de nos sentiments.

La seule façon d'arriver à connaître quelque chose c'est d'y porter attention. Nos pensées et nos sentiments sont des réactions à ce qui se passe en nous et autour de nous. Pour bien comprendre nos sentiments, il faut donc à la fois être conscient de ce que nous ressentons dans notre corps et de notre façon de percevoir la situation.

Comment obtenir une confirmation ?

C'est quand le récepteur dit à l'émetteur l'effet que le message a eu sur lui ce qui permet à l'émetteur de vérifier si le récepteur a bien compris son message.

Exemple 1 :

X : veux-tu venir au cinéma avec moi, ce soir ?

Y : ça me fait plaisir que tu m'invites et j'adore le cinéma, c'est parfait.

Exemple 2 :

X : veux-tu venir au cinéma avec moi, ce soir ?

Y : oui

(X ne sait pas si Y est heureuse ou obligée de répondre à l'invitation)

X : j'aimerais savoir ce que ça te fait que je t'invite.

Y : je suis heureuse de ton invitation, mais j'aurais préféré sortir demain soir.

X : ce que je voulais, c'est de sortir avec toi. Ce soir ou demain, moi, ça m'est égal.

Remarque :

Donner ou recevoir une confirmation n'est pas toujours facile. Il faut être attentif pour exprimer les siennes, et assez ouvert pour accepter que l'autre réagisse à sa manière.

3- Les facteurs influençant la communication

Ceux que Shannon appelle l'émetteur et le récepteur et que nous appelons les locuteurs sont affectés par trois types de variables dans la situation de communication : les variables psychologiques, cognitives et sociales.

3-1 Les facteurs psychologiques

Tout individu qui communique est directement impliqué dans la situation, il y est engagé à travers sa personnalité et son système de besoins déterminant ses motivations (explicites, implicites, ou inconscientes).

3-2 les facteurs cognitifs

Le système cognitif : c'est-à-dire l'organisation du fonctionnement mentale et intellectuelle. Tout individu est déterminé par son propre système cognitif qui contient ses modes de réflexion, d'organisation et de traitement de l'information, dont l'origine est le type de l'information qu'il aura reçue. Ce fonctionnement cognitif est à la fois individuel est social. Dans une situation de communication le système cognitif des locuteurs va déterminer le langage utilisé (le code de l'information), l'organisation logique et l'interprétation des messages. Dès lors, il sera nécessaire, pour qu'une communication soit efficace, que le mode de fonctionnement cognitif soit au maximum commun.

3-3 Les facteurs sociaux

La qualité de la communication va en grande partie dépendre de la qualité de la pertinence du code utilisé. Le code sera d'autant plus efficace qu'il sera adapté à la nature de la formation échangée, à la finalité de la situation, aux caractéristiques des acteurs concernés de la situation. Il doit toujours être élaboré en fonction du récepteur. (La polysémie du code et son ambiguïté sont toujours sources de difficultés de communication). Cette adaptation du langage à l'interlocuteur et d'ailleurs semble-t-il, un comportement spontané apparaissant dès le plus jeune âge (les enfants de 4 ans modifient leur langage lorsqu'ils s'adressent à d'autres enfants plus jeunes de 2 ans par ex) ou (lorsqu'on s'adresse à des handicapés mentaux).

a) L'effet de halo

C'est l'effet engendré par la résonance symbolique que peut éveiller chez les acteurs de la communication tel ou tel mot. Un mot, une idée, un message, peuvent déclencher toute une chaîne d'associations individuelles et personnelles qui peut, dans certains cas, bloquer toute communication : c'est ce qu'il est convenu d'appeler des « mots chocs » extrêmement difficile à maîtriser car souvent liés à l'histoire spécifique de l'individu récepteur. (Ces mots témoignent souvent des positions idéologiques) ex : (flics, les forces de l'ordre, les gardians de la paix).

b) Le poids des mots

La centralité d'un terme est déterminée par la nature et l'importance de l'information qu'il véhicule, c'est ainsi que les adjectifs qui témoignent d'un écart d'une norme sociale (ex malin et intelligent).

c) L'ordre des mots

De même l'ordre des mots peut jouer un rôle décisif dans la signification attribuée. C'est aussi que les premiers mots sont valorisés par rapport aux mots qui leur succèdent. Si les premiers mots sont valorisés, il en est de même des derniers leur place dans le message les privilégie dans les processus de mémorisation, donc dans les effets à plus long terme de la communication. Quand on place un nom au début d'une série d'adjectifs, on favorise la mémorisation de toute la liste et on privilégie les adjectifs les plus proches du substantif. On obtient l'effet inverse si l'on place le nom à la fin du message. Les premiers adjectifs sont alors négligés et les derniers survalorisés c'est-à-dire ceux qui sont les plus proches du nom. Certains éléments jouent donc un rôle central dans l'interprétation du message et le poids respectif des autres éléments.

3-3 Les facteurs physiques et environnementaux :

a) Le rôle du contexte matériel et temporel

L'aménagement matériel de l'espace est fortement socialisé. La simple disposition des tables dans une salle de conférences manifeste une intentionnalité : dialogue et échange pour un espace ouvert et circulaire ; monologue et absence d'interaction pour un espace fermé, ordonné et hiérarchisé comme une de classe ou un amphithéâtre. Le lieu choisi pour communiquer, mais aussi le moment, l'utilisation ou non d'éléments matériels (fauteuils, bureaux, etc.) interviennent directement sur la nature et la qualité de l'interaction entre les acteurs.

b) Rôle du contexte culturel et idéologique

La pratique de la communication, le décodage de la signification d'indicateurs verbaux ou non verbaux son directement déterminés par le contexte culturel. Car il est extrêmement difficile de communiquer avec des interlocuteurs issus d'une autre culture, faute de manque de moyens de codage et de décodage appropriés de l'information transmise.

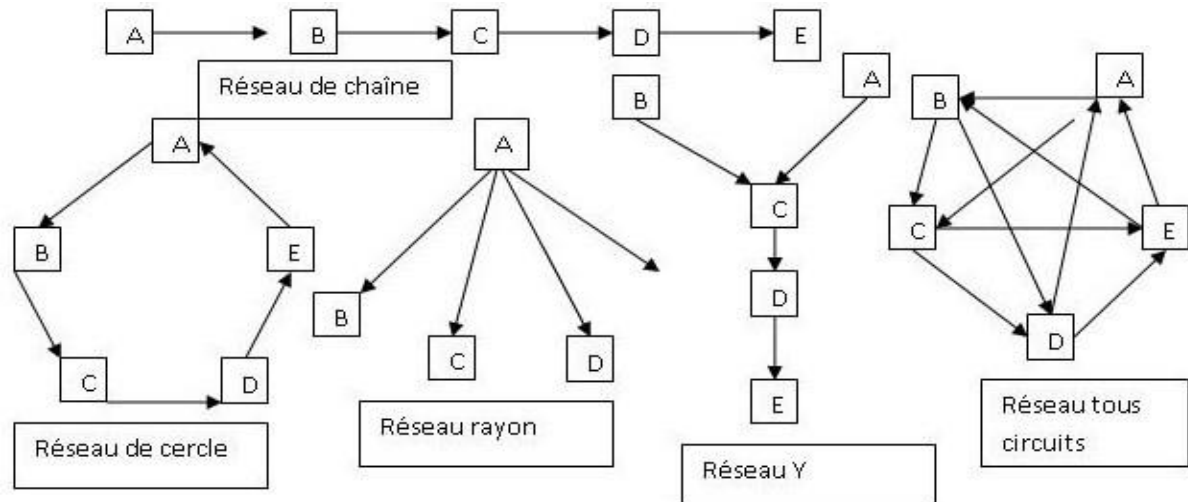
4. La communication dans les groupes restreint

Le but d'étudier les divers modèles de communication est de préciser les conditions nécessaires à la coopération la plus efficace au cours de l'accomplissement d'une tâche.

Ont trouve des situations analogues dans : les jeux de type divers, les transmissions militaires, les communications commerciales entre tel ou tel service d'une même entreprise, ou d'une même administration.

Bavelas (1948) suppose que la structure de réseau de communication affectait la performance d'un groupe de cinq personnes. Il a remarqué que certains

individus occupaient des positions centrales leur donne un avantage dans la communication avec les autres, ces individus jouaient plus facilement le rôle du leader au cours de la réalisation d'un problème par le groupe, et que certains réseaux étaient plus efficaces que d'autres en raison d'utilisation éventuelle de modes opératoires différents.



Leavitt (1951) a repris ce dispositif expérimental avec quatre types de réseaux pour évaluer le **degré de satisfaction du groupe** suivant la forme du réseau qui constitue. IL a constaté que les personnes en position de centralité ont le maximum d'influence sur le fonctionnement du groupe et aiment mieux leur travail et ils sont les mieux satisfaits. Quoique moins efficace, soit celui qui communique suivant le réseau circulaire car tous les membres aient en effet une occasion égale de participer au fonctionnement du groupe.

Shaw et Gilchrist (1956) ont donné aux sujets périphériques plus d'informations qu'au sujet central (réseau rayon) et ils ont constaté que :

Au niveau des individus : chez les périphériques la rapidité de résolution et le moral sont plus élevés, chez le sujet central on observe un certain **seuil de saturation** lié au nombre croissant des messages, sa rapidité et son moral tendent à diminuer.

Au niveau du groupe : si le problème est complexe et les informations sont inégalement réparties entre les membres, la performance et le moral du groupe sont supérieurs dans le réseau tout circuit à ce que sont dans les autres réseaux.

Autres variables :

La créativité : dans les réseaux centralisés il est plus facile de contrôler la rentabilité et l'efficacité de ces membres. En revanche il-y-on a moins d'usage des idées des autres, par conséquent moins de créativité.

La déviance : les personnes les plus centrales dans un réseau sont souvent les moins déviantes, et celui qui occupe une position centrale dans un réseau semble jouer un rôle sur la prise de position.

Nous concluons en disant que ; dans les réseaux centralisés les performances des groupes sont plus élevées, mais il y-a moins de satisfaction chez les sujets périphériques en raison d'une grande compétition entre les membres, et un manque d'égalité dans la distribution des charges et de responsabilité du travail. En revanche, dans les réseaux décentralisés les performances sont moins élevées, mais la satisfaction est plus haute chez tous les membres en raison de la répartition équitable des tâches et de la charge du travail entre les membres du groupe ainsi l'existence d'une coopération mutuelle et une responsabilité partagée.

Bibliographie utilisée pour la préparation du cours

1. ABRIC Jean claude (2003) psychologie de la communication théories et méthodes éd Armond colin paris.
2. ALAIN CERCLE, ALAIN SOMAT,. (2005). Psychologie sociale- Cours et exercices- 2^{ème} édition. Dunod, Paris.
3. ANZIEU, D et martin, J.Y (1971). La dynamique des groupes restreints. PUF Paris
4. BANDURA Albert. (1980). l'apprentissage social. traduit par Jean A. Randal, Bruxelles, Mardaga.
5. BENKERROU Fiadh. (2013). *Le rôle des médiateurs cognitifs dans l'émergence des comportements agressifs des adolescents dans les écoles*. Thèse de Doctorat en psychologie sociale. Université d'Alger 2. Algerie
6. BOISVERT Jean marie, BEAUDRY Madeleine (1979) s'affirmer et communiquer les éditions de L'HOMME canada.
7. BOUCHAFA, H .GRANGEREAU, I. MARTIN-MARTTERA, P.RAVELEAU, B. (2005). Initiation à la psychologie-comment devenir psychologue-2^{ème} édition VUIBERT, France.
8. DELHOMME Patricia, Meyer Thierry. (1997). Les projets de recherche en psychologie sociale, Paris, Armand Colin/Masson.
9. DELOUVEE, Sylvain. (2010) : Psychologie sociale. Dunod, Paris.
10. DEUTSCH, Morton et M. Krauss. (1972). Les théories en psychologie sociale. MOUTON & Co France.
11. FISCHER, Gustave-Nicolas. (1995) Dynamique du sociale : violence, pouvoir et changement. Dunod, paris.
12. FISCHER, Gustave-Nicolas. (1996). Les concepts fondamentaux de la psychologie sociale 2^{ème} édition Dunod, Paris.

13. GERGEN Kenneth j, Gergen Mary M. (1984). Psychologie Sociale. Edition Etudes Vivantes, Quibec.
14. MARIET François (1975) psychologie d'aujourd'hui, BORDAS, Paris.
15. R. Charles, C. Williame (1988) La communication Orale éd NATHAN.
16. SAINT Arnaud, y. (1978). Les petits groupes, participation et communication PUM, CIM.
17. TAVRIS Carole, Wade Carole. (1999). Introduction à la psychologie, Canada, Deboeck.
18. الطونبي محمد عمر. (1999). قراءات في علم النفس الاجتماعي. مكتبة المعارف الحديثة الإسكندرية
19. العتوم عدنان يوسف. (2009). علم النفس الاجتماعي. إثراء للنشر والتوزيع. الأردن
20. <https://www.psychologie-sociale.com>
21. <https://www.psychologie-sociale.org>