MANUELS VISUELS DE LICENCE

Cours | Exercices | Corrigés | 250 schémas | 300 photos | Sites web

Psychologie sociale

Sylvain Delouvée

2e édition revue et corrigée

DUNOD

觀自
菩薩
波羅
弟子
佛光山修持中
僧

Table des matières

Avant-propos

1 - Histoire(s) et définition(s)

I. Introduction 3
1. Quelques éléments de périodisation 3
2. La psychologie des foules 4
3. La « preuve sociale » 6

II. Une discipline introuvable ? 8
1. Définition(s) : quels enjeux ? 8
2. Quelques caractéristiques 11

III. Appréhender le monde 13
1. Le regard psychosocial 13
2. Les niveaux d'analyse 14

2 - Le groupe et les décisions collectives

I. Introduction 20
1. Pourquoi étudier le groupe ? 20
2. L'étude des groupes en psychologie 22

II. Qu'est-ce qu'un groupe ? 23
1. Quelques distinctions classiques 23
2. Approches psychosociales du groupe 26

III. Structure et interactions 30
1. Structure et réseaux de communication 30
2. Style de commandement et climat social 32
3. La cohésion sociale 33

IV. La prise de décision collective 34
1. La pensée de groupe 34
2. La prise de risque : la polarisation 35
3. Le groupe comme vecteur de changement 36

3 - Influence sociale

I. La normalisation 43
1. La formation des normes dans les groupes 43
2. Les travaux de Sherif (1935) 44
3. Explications de la normalisation 46

II. Le conformisme 48
1. L'influence majoritaire 48
2. Les travaux de Asch (1951, 1956) 48
3. Explications du conformisme 50

III. L'obéissance 52
1. La soumission à l'autorité 52
2. Les travaux de Milgram (1963, 1974) 52
3. Explications de l'obéissance 55

IV. L'influence minoritaire 57
1. Du modèle fonctionnaliste au modèle génétique 57
2. Le paradigme « bleu-vert » 57

V. Conclusion 59

4 - Attitude et changement

I. Attitude et prédiction du comportement 64
1. Définitions 64
2. Mesures de l'attitude 66
3. Lien attitude-comportement 68

II. Persuasion et changement 71
1. Schéma de communication 71
2. La communication persuasive 72
3. Approche cognitive du changement 74

III. Engagement et dissonance 76
1. La théorie de l'engagement (Kiesler, 1971) 76
2. Les facteurs d'engagement 77
3. Techniques d'engagement 78
4. La dissonance cognitive (Festinger, 1957) 81

5 - Perception sociale, stéréotypes et préjugés

I. Les distorsions dans la perception d'autrui 88
1. La formation d'impressions : Asch (1946) 88
2. Les théories implicites de personnalité : Bruner et Tagiuri (1954) 88

II. La catégorisation sociale 89
1. De la catégorisation à la catégorisation sociale 89
2. Illustrations des effets de catégorisation 91

III. Stéréotypes, préjugés et discrimination 94
1. Définitions et mesures 94
2. Origines des stéréotypes et des préjugés 99
3. Comment lutter contre les stéréotypes, les préjugés et la discrimination 105

6 - Attribution causale

I. Introduction 112
1. L'importance de la situation 112
2. La psychologie de sens commun 113

II. Les théories de l'attribution 114
1. De la théorie de l'équilibre à l'attribution causale (Heider, 1946, 1958) 114
2. Le modèle des « inférences correspondantes » de Jones et Davis (1965) 116
3. Le modèle de la covariation de Kelley (1967, 1972) 117

III. Quelques biais attributifs 118
1. L'erreur fondamentale d'attribution 118
2. Le biais d'auto-complaisance 120
3. Le biais acteur-observateur 122
4. Le biais de confirmation d'hypothèse 123

IV. Une conception normative de l'explication causale 125
1. La norme d'internalité 125
2. Valorisation sociale et utilité sociale de l'internalité 126

7 - Pensée sociale et représentations sociales

I. La pensée sociale 133
1. Une forme spécifique de connaissance 133
2. Architecture de la pensée sociale 134

II. Les rumeurs 135
1. Une tentative de définition 135
2. Un savoir de sens commun 136
3. Le modèle de Rouquette 137

III. La mémoire collective 138
1. De quelle mémoire parlons-nous ? 138
2. Bartlett et la reproduction sérielle 139
3. Halbwachs et les cadres sociaux de la mémoire 140

IV. Les représentations sociales 142
1. Un peu d'histoire 142
2. Un même concept et différentes approches 144
3. Méthodes d'étude 146

V. La notion de nexus 149
1. Des objets à forte valence affective 149
2. Illustration et caractéristiques 150

8 - Les relations interpersonnelles

I. Relations sociales et relations interpersonnelles 157

1. Des relations interpersonnelles aux relations intimes 157
2. Les théories des relations interpersonnelles 158
3. Les relations d'amitié ou amoureuses 161

II. Les déterminants de l'attraction interpersonnelle 163

1. La proximité et la familiarité 163
2. La similarité 164
3. L'apparence physique 165
4. La réciprocité 167

III. Comportements d'aide à l'égard d'autrui 168

1. Agression 168
2. Aide et altruisme 171

Bibliographie

Corrigés

Annexes : *Code de déontologies des pyschologues*

Avant-propos

Septembre. Une nouvelle rentrée universitaire. Des milliers de jeunes bacheliers vont découvrir une nouvelle discipline : la psychologie. Il serait plus juste d'écrire « de nouvelles disciplines ». Parmi celles-ci, la psychologie sociale dont certaines recherches pourront leur sembler, de prime abord, bien triviales ou mettre en évidence des résultats paraissant trop intuitifs. Pourtant, une fois les examens passés, les notes reçues ne sont pas toujours à la hauteur de la « facilité » supposée de cette discipline.

Je ne compte plus le nombre de fois où j'ai entendu en présentant certains résultats « je le savais ». En psychologie, c'est ce que l'on appelle le biais rétrospectif. Cela correspond à la tendance à juger, *a posteriori*, qu'un événement était probable ou prévisible. Pensez-y : combien de fois n'avez-vous pas lu ou écouté des propos tels que : « Bien entendu que *x* allait gagner cette élection. C'était évident ! » En réalité c'est d'autant plus évident que le résultat est connu... Il en est de même en psychologie sociale.

En septembre 2009, j'ai réalisé avec Fabien Lemoine une petite étude visant à illustrer ce biais auprès de nos étudiants de l'université Rennes 2. Huit proverbes ont été proposés au début du semestre à un groupe d'étudiants de première année et huit proverbes contraires à un autre groupe (cela a été réalisé lors de cours en amphithéâtre). Exemple de proverbe proposé : « Qui se ressemble s'assemble » (groupe 1) *versus* « Les opposés s'attirent » (groupe 2). Il était indiqué que les études en psychologie sociale avaient permis de confirmer la véracité de ces proverbes.

Il était ensuite demandé une évaluation de la pertinence de ces études selon plusieurs critères. Les résultats sont sans appel : quel que soit le groupe (autrement dit quels qu'aient été les proverbes à juger), les étudiants considèrent qu'une étude mettant en évidence un tel proverbe est peu originale, présente peu d'intérêt et, surtout, que ses résultats sont évidents et prévisibles... Une fois le résultat connu, celui-ci semble évident ! Gardez toujours à l'esprit ce fameux biais rétrospectif lors de vos révisions et de l'apprentissage de vos cours.

Ce manuel a pour objectif de présenter de manière simple, abordable et synthétique les grandes thématiques classiques de la psychologie sociale. Il a fallu

faire des choix, évidemment, que les futures éditions permettront de compléter et d'élargir. Lorsque les éditions Dunod m'ont proposé ce challenge d'écrire un manuel dit « visuel », s'inscrivant dans une nouvelle collection s'adaptant aux besoins et aux demandes des étudiants, j'ai évidemment fait part de mon enthousiasme. Je les remercie pour cette proposition et pour la confiance qu'elles m'accordent. Faire face au défi d'écrire un ouvrage tout illustré et accessible relève de la même volonté qui m'avait poussé à créer en 2001 le site *psychologie-sociale.org*.

Ce manuel a été élaboré, écrit et corrigé en grande partie de l'autre côté de l'Atlantique dans deux pays ô combien attachants et stimulants pour la recherche en psychologie sociale. Je voudrais donc tout particulièrement remercier Rafaël Wolter (université de Rio de Janeiro) et Juana Juarez Romero (université de Mexico) pour leur accueil et leur amitié depuis plusieurs années maintenant. Une pensée, également, à tous les nombreux collègues et étudiants que j'ai pu rencontrer lors de ces deux séjours.

Un tel travail ne peut, évidemment, se réaliser seul. Je voudrais donc remercier tous les membres du Laboratoire de psychologie sociale du Centre de recherche en psychologie, cognition et communication (CRPCC) de l'université Rennes 2 et plus particulièrement : Cathy Greffeuille pour nos discussions, nos désaccords nombreux mais aussi l'aide mutuelle constante ; Nolwenn Morisset pour ses conseils à propos du chapitre 4, ses « post-its » et ses questionnements foisonnants ; Gaëlle Menguy pour sa bonne humeur et ses conseils musicaux qui ont accompagné l'écriture de cet ouvrage.

Julie Sansdrap a jeté un regard sans concession sur un premier chapitre alors que je débutais l'écriture. Je tiens à la remercier pour ses conseils, ses critiques et pour son aide pour trouver les premières images.

Certains chapitres, certaines parties, ont été écrits avec l'aide ou grâce à de nombreux collègues rencontrés ou croisés alors que j'étais chargé de cours ou attaché temporaire d'enseignement et de recherche dans les universités d'Amiens, Paris Descartes, Poitiers et Reims. Je voudrais également particulièrement remercier Benoît Testé et Estelle Michinov pour le chapitre 2 et, évidemment, Jean-Baptiste Légal pour le chapitre 5.

Parce que leur amitié m'est chère, que leurs pensées ne cessent d'alimenter la mienne et que je partage leur vision d'une psychologie sociale ouverte et non inféodée, je tiens à mentionner Pierre De Visscher et Michel-Louis Rouquette dans cette présentation.

Si ce manuel est à destination des étudiants de « la génération web », sa réalisation s'y inscrit également pleinement : sites internet, Twitter, Facebook… auront servi pour l'écriture. Pour leurs commentaires, leur aide directe ou indirecte, leurs réponses à mes questions ou à mes « sondages », merci à mes « amis » de Facebook. Et merci à Fabrice Gabarrot qui, quel que soit le média, a toujours su répondre rapidement.

Margot, alias Nicolas Vaidis, a accepté de mettre à contribution Kouik et Kouikette pour illustrer de manière humoristique ce livre. Sa réactivité et sa créativité ont permis d'enrichir les illustrations de cet ouvrage.

Ce manuel est avant tout écrit pour les étudiants. Pour ces nouveaux étudiants qui découvrent la psychologie sociale, pour celles et ceux qui souhaitent continuer dans ce domaine et approfondir leurs connaissances ou, tout simplement,

pour satisfaire leur curiosité. Pour vous. Je suis enseignant-chercheur et j'ai toujours accordé une importance égale à ces deux facettes de mon métier. Je considère que la transmission des connaissances auprès des étudiants, la diffusion, le partage, les activités pédagogiques, sont tout aussi importantes que les activités de recherche. Ce manuel est donc dédié à tous les étudiants.

Je terminerai par une pensée pour des collègues et amis disparus bien trop tôt : Gabriel Moser (2011), Michel-Louis Rouquette (2011), Adrian Neculau (2012) et Jean-Claude Abric (2012).

1

Histoire(s) et définition(s)

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

Ce premier chapitre va tenter de poser les bases de l'histoire de cette discipline. Nous présenterons ensuite un certain nombre de définitions avant d'aborder le regard propre que pose la psychologie sociale sur le monde. Les chapitres qui suivent présenteront les grandes thématiques d'étude.

Alors, ça ressemble à ça, une foule...
Aïe!
Tutûûûû!!!
Poc!
Smmuf!
Tchiu!
Margot

I. Introduction

1. Quelques éléments de périodisation

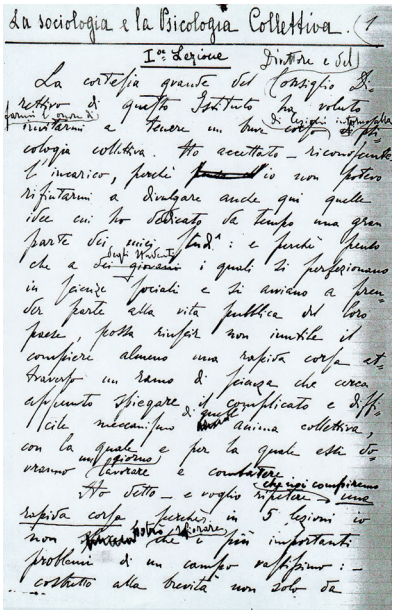
Il est courant de faire remonter les premières pensées ou réflexions psychosociales aux philosophes grecs, Platon en tête, ou arabes (Pétard, Kalampalikis et Delouvée, 2001). Les psychologues sociaux présentent souvent la fin du XIXe siècle comme le début réel de la psychologie sociale. 1898 est alors érigée en date fondatrice. Cette date correspond, d'une part, à la publication par Tarde de ses *Études de psychologie sociale*, et d'autre part à l'une des premières recherches expérimentales réalisées par Norman Triplett et souvent qualifiée comme la première expérience en psychologie sociale : il souhaitait mettre en évidence l'influence du groupe sur les performances individuelles (*cf.* chapitre 2 pour une présentation de cette recherche sur la facilitation sociale).

Ibn Khaldoun (1332-1406). Penseur arabe, historien, ses écrits témoignent de nombreuses interrogations et réflexions psychosociales.

L'expression « psychologie sociale » serait apparue dès 1864 en Italie dans l'intitulé d'une conférence de Carlo Cattaneo intitulée « L'antithèse comme méthode en psychologie sociale » (Doise, 1983 ; 1996). En 1875, une œuvre posthume de Philarète Chasles, intitulée *La Psychologie sociale des nouveaux peuples*, est publiée à Paris. Après l'Italie et la France, c'est en Allemagne qu'apparaît en 1886 l'expression « psychologie sociale », sous la plume d'Alfred Vierkandt (Di Giacomo, 1997). La psychologie sociale naissante recouvre encore bien des réalités et des contenus différents : un essai aux contours antisémites écrit par Fore-Fauré (*Face aux Juifs ! Essai de psychologie sociale contemporaine*, 1891), un livre publié par un abbé (*De l'utilité temporelle de la religion, une page de psychologie sociale* ; L. Pieraccini, 1894) ou encore les deux études de psychologie sociale d'Augustin Hamon portant sur le militaire professionnel (1893) et sur l'anarchiste-socialiste (1895). Quelques années plus tard, Gabriel Tarde (1898) publie ses *Études de psychologie sociale* alors que Norman Triplett (1897/1898) réalise une des premières recherches expérimentales que l'on pourrait qualifier de psychosociale. La même année, Gustav Ratzenhofer rédige un chapitre intitulé « Sozialpsychologie » dans *Connaissance sociologique* (1898).

À leur manière, Édouard Claparède et Alfred Binet, avec leurs études sur le témoignage et sur la suggestibilité, contribuent à la naissance de la psychologie sociale. Ce dernier, par ailleurs, plaide quelques années avant sa mort pour la psychologie sociale qu'il est « indispensable et urgent de développer » autant pour des raisons scientifiques que politiques (Binet, 1909). À l'initiative de Théodule Ribot, le quatrième congrès international de psychologie (20-26 août 1900, Paris) confie à Gabriel Tarde la présidence d'une des trois nouvelles sections créées, intitulée « Psychologie sociale et criminelle ». C'est dans cette section que Franz Eulenburg justifie la création « d'une branche particulière de la recherche : la psychologie sociale » qui trouverait sa place entre la psychologie des peuples et la psychologie des foules. Alfred de Tarde – un des fils de Gabriel Tarde – fonde à Paris quelques années plus tard avec plusieurs personnes la *Revue de psychologie sociale* (1907). Cette même année Wilhelm Wundt emploie le terme de psychologie sociale pour désigner sa *Völkerpsychologie*, dont il écrira dix volumes entre 1900 et 1920.

Wilhelm Wundt (1832-1920) et ses collaborateurs dans son laboratoire de Leipzig.



Facsimilé de la première page des notes de Scipio Sighele pour son cours de psychologie collective (Florence, institut de sciences sociales, 1re leçon, 17 février 1910).

Cet ensemble de recherches fait alors naître le besoin de manuels d'introduction à la nouvelle discipline. Les deux premiers apparaissent en 1908 aux États-Unis, écrits l'un par un psychologue (McDougall, 1908) et l'autre par un sociologue (Ross, 1908), laissant déjà paraître la distinction entre une psychologie sociale *psychologique* et une psychologie sociale *sociologique*. Signalons, néanmoins que dès 1902 l'Italien Paolo Orano écrit *Psicologia Sociale*. Il consacre dans ce livre un chapitre pour critiquer la pensée et la psychologie sociale de Gabriel Tarde mais il est encore difficile de parler de *manuel* proprement dit. Aux États-Unis, William I. Thomas et Florian Znaniecki (1918-1920), en essayant de faire le lien entre ces deux psychologies, introduisent le concept d'*attitudes*.

Cette psychologie sociale naissante recouvre encore bien des réalités et des contenus différents. Le livre de Chasles (1875), par exemple, n'est qu'un essai de linguistique comparé et n'a strictement rien à voir avec ce que l'on entend aujourd'hui par psychologie sociale. Toutes ces informations amènent à penser qu'il est illusoire de vouloir faire l'histoire de la psychologie sociale en France ou même en Europe avant le début du XXe siècle. Il conviendrait plutôt d'entreprendre une histoire de la question du social.

2. La psychologie des foules

La fin de la monarchie absolue de droit divin, en France, permet de pouvoir commencer à penser (autrement) les rapports sociaux et le fonctionnement même de la société. L'exacerbation des nationalismes, la création des syndicats et des mouvements ouvriers, les profondes transformations sociologiques et politiques en Europe au cours du XIXe siècle (début de la colonisation, tranformation des modes de production, apparitions de nouvelles catégories sociales, etc.) vont produire des types de questionnements radicalement neufs sur les rapports sociaux auxquels les domaines de connaissance de l'époque (économique, juridique ou religieux) étaient incapables de répondre et vont obliger les intellectuels à se poser de nouvelles questions. Plus que la psychologie sociale en tant que telle, c'est donc un intérêt et une interrogation pour un nouveau champ qui émerge à la fin du XIXe siècle autour de la question du social.

Stoetzel (1978) considère qu'en abordant « les problèmes de psychologie collective on parvient enfin à ce qui est considéré comme le domaine par excellence de la psychologie sociale » (p. 259). Le XIXe siècle est notamment marqué par une littérature fascinée par les passions collectives. Cet objet de fascination devient source de peur lorsqu'il est fait référence aux foules ou aux crimes de celles-ci. La littérature va s'emparer de ce thème des foules – foules criminelles, hordes révolutionnaires, massacres collectifs, passions incontrôlées du peuple, violence collective – et créer un imaginaire angoissé à partir de la réalité sociale.

L'Italien Sighele publie en 1892 *La Foule criminelle* (Bosc, 2007). Sighele connaît les travaux de l'École de Nancy, selon lesquels la suggestion hypnotique peut-être suffisamment forte pour faire commettre à un patient des actions contraires à la morale (Bioy et Fouques, 2008). La foule exercerait sur les individus qui la composent une suggestion de type hypnotique. Qu'est-ce qui pousse une foule à agir ? L'individu immergé au cœur d'une

Www.

Les Classiques des sciences sociales proposent en texte intégral les écrits de Scipio Sighele, Gustave Le Bon ou Gabriel Tarde
http://classiques.uqac.ca/

foule déchaînée est poussé à mal faire, car c'est le comportement violent environnant qui l'y incite malgré lui. Mais cette explication est trop partielle et Sighele évoque également un phénomène proche : la contagion morale définie comme l'expression collective de l'imitation.

Sighele (1906) surnomme Zola « le poète de la foule » pour ses descriptions des foules notamment dans *Germinal*.

Trois ans après *La Foule criminelle*, Le Bon va publier un livre qui marquera son époque et sera sans cesse réédité : *La Psychologie des foules* (1895). Son nom sera à jamais associé à cette discipline naissante. Il est médecin de formation, mais son œuvre traite également de photographie, d'ethnologie, de physique ou encore de dressage des chevaux. Son œuvre et ses réflexions sur les foules seront très rapidement analysées et discutées, aussi bien en France (Picard, 1909 ; Motono, 1914 ; Delatour, 1925 ou encore Flammarion, 1928) qu'à l'étranger (Schwalenberg, 1919 ; Cartelliert, 1938 ; Nye, 1975 ; Widener, 1979 ; etc.). Malgré cela, il tombe rapidement dans l'oubli après sa mort en 1931. Il faudra attendre notamment Moscovici (1981/1991) pour réhabiliter l'homme en psychologie sociale et pour le sortir de ses « cinquante ans de purgatoire » (Rouvier, 1986). La fascination exercée par les grands meneurs d'hommes n'est possible que parce que le fait d'être foule entraîne, selon Le Bon, un anonymat qui crée un sentiment de puissance, dilue le sentiment de responsabilité et permet de laisser libre cours aux instincts. En foule, l'être humain cesse de fonctionner au niveau rationnel, il redevient « primitif », permettant ainsi un phénomène de contagion mentale.

Pour Le Bon, pour qu'il y ait foule psychologique, il ne suffit pas d'une juxtaposition d'un grand nombre d'individus, il faut qu'une « âme collective » se dégage. Émotions, convictions, intentions et actions doivent tendre à l'unanimité, c'est la « loi de l'unité mentale des foules ». L'hypothèse de Le Bon est simple : les individus seraient absorbés par la foule et auraient une manière de penser et d'agir différente de celle qu'ils auraient s'ils étaient isolés. Les sentiments de la foule sont absolus, excessifs et sans nuances. Au début du XXe siècle, la foule se voit dotée d'un « esprit » après avoir eu une « âme ». Un glissement dans les études va s'opérer : la foule devient en effet « public ». Il n'y a, bien sûr, aucune équivalence entre les deux termes. Cela ne signifie pas non plus que la foule est douée de raison, mais simplement qu'elle peut perdurer dans le temps et agir autrement que par des rassemblements temporaires. Que représente une émeute comparée à une campagne de presse ? Que représente une harangue prononcée une fois devant un millier de personnes comparée à un éditorial publié chaque matin dans un journal à fort tirage ?

Pour Tarde, il faut co-présence physique pour qu'il y ait foule et simple co-présence « psychique » (par exemple la fréquentation du même média au même moment) pour faire un public.

> « Je ne puis donc accorder à un vigoureux écrivain, le Dr Le Bon, que notre âge soit l'ère des foules. Il est l'ère du public ou des publics, ce qui est bien différent » (Tarde, 1901, p. 38).

L'imitation, selon Tarde, est le principal facteur de cohésion et de continuité de la société. Les travaux sur l'hypnotisme, notamment à travers l'École de Nancy, influenceront fortement Tarde. Il s'intéresse de près à la criminologie et entame une correspondance avec Lombroso dont il critique le réduc-

tionnisme. Selon lui, les hommes ne naissent pas criminels, mais le deviennent par suite des influences sociales qu'ils subissent. Il accuse même l'anthropologie criminelle de n'être qu'une phrénologie nouvelle (Tarde, 1889).

3. La « preuve sociale »

Illustrations

Un individu s'arrête en pleine rue et fixe le ciel. Que faites-vous ? Et si ce n'est pas un mais deux, quatre ou huit individus ?

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

D'après cet exemple, nous utilisons donc les informations sur la conduite des autres pour déterminer notre propre conduite. Imaginez une situation où vous ne savez pas comment agir (dois-je prendre des notes ? écouter le professeur ?) et où vous essayez de déterminer le comportement à tenir. Nous estimons qu'en règle générale, si beaucoup de personnes font quelque chose, c'est qu'il s'agit de la règle ou de la norme (voir chapitre 3). Or, dans bien des cas, les personnes qui nous entourent ne savent pas plus que nous quel comportement tenir ! La preuve sociale est alors simplement administrée par le plus grand nombre de personnes. Si tous vos camarades prennent des notes, et même si vous n'en voyez pas l'intérêt sur le moment, vous allez certainement saisir votre stylo et écrire.

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

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

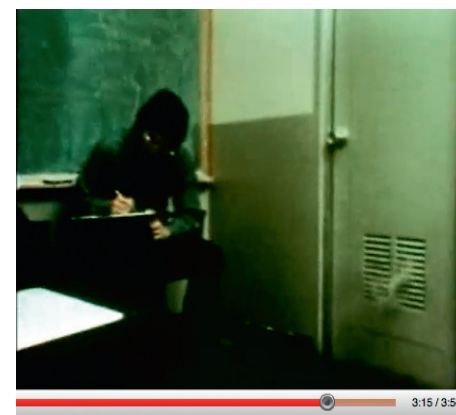
À quoi attribuer le revirement des adeptes ? La preuve de la justesse de leur foi n'ayant pas eu lieu, il leur a fallu trouver une autre preuve : la preuve sociale. Plus un grand nombre de personnes affirme qu'une idée est juste ou qu'un comportement est adapté et plus l'idée sera juste et le comportement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

Les conditions de similarité et d'incertitude

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

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

Un état d'incertitude nous nous référons aux autres. Quand nous sommes confus, en situation ambiguë, nous sommes plus enclins à nous en remettre aux actions d'autrui pour déterminer notre propre conduite. Catherine Genovese, jeune New-Yorkaise, a été tuée le 13 mars 1964 devant chez elle. Rentrant tard, un individu l'a attaqué et a tenté de la poignarder. Criant et se débattant, elle a réussi à le faire fuir. Aucun voisin ne se manifestant, l'agresseur est revenu et l'a poignardée à plusieurs reprises. Le supplice de Catherine Genovese a duré une demi-heure. Lors de l'enquête, il s'est avéré que trente-huit personnes avaient assisté à la scène sans réaction. C'est ce que Latané et Darley (1968) ont appelé l'effet spectateur (*cf.* chapitre 8).



Phénomène d'ignorance collective

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

L'hypothèse de Latané et Darley (1968) est qu'un individu en danger sera d'avantage secouru si un seul individu observe l'événement plutôt que plusieurs. L'expérience mise au point pour valider cette hypothèse, se présente de la manière suivante : des étudiants se présentent pour un entretien puis remplissent un questionnaire dans une salle d'attente. À un

Www.
Illustrations filmées de l'effet spectateur
youtube.com/watch?v=O5sPfbupaC ;
youtube.com/watch?v=KE5YwN4NW50

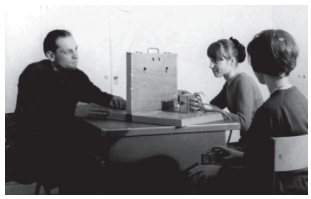
moment déterminé, une fumée noire et épaisse sort d'une bouche d'aération. Cette situation est répétée selon trois conditions : l'étudiant est seul dans la salle d'attente ; trois étudiants sont dans la salle d'attente ; un étudiant et deux complices de Latané et Darley chargés de ne pas agir sont présents. Les résultats sont sans appel : seul, l'étudiant intervient dans 75 % des cas ; à trois ils interviennent dans 38 % des cas et lorsque l'étudiant est avec deux autres étudiants dont le rôle est de ne rien faire, il intervient dans 10 % des cas seulement.

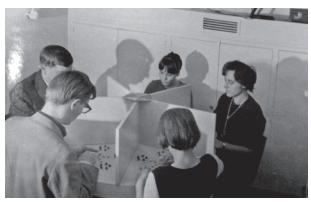
II. Une discipline introuvable ?

1. Définition(s) : quels enjeux ?

Définir un objet, quel qu'il soit, nous amène à une attention particulière vis-à-vis de cet objet et à nous interroger sur son existence même. Matalon (1999) pose la question de l'existence de la psychologie sociale en tant que discipline bien constituée. Elle est, selon lui, « hétérogène à la fois dans ses objets et dans ses méthodes » (p. 224) ce qui ne facilite pas une définition claire et précise.

D'une manière quelque peu tautologique, nous pourrions dire que la psychologie sociale correspond à la discipline que pratiquent celles et ceux qui se nomment psychologues sociaux mais comme le font remarquer Daval, Bourricaud, Delamotte et Doron (1967) « le malheur c'est que les "psychologues sociaux" finissent par s'occuper d'à peu près tout et qu'il n'y a pas de discipline qui touche à des objets plus différents, et qui recourt à des méthodes plus diverses » (p. 5). Nous nous trouvons face à un certain nombre de difficultés pour définir la psychologie sociale. Les psychologues sociaux auraient-ils plus de facilité pour définir leur propre discipline ? Tournons-nous donc un instant vers quelques-unes de ces définitions (**Tableau 1.1**), loin d'être exhaustives, mais présentant d'une manière chronologique celles reprises régulièrement dans les livres consacrés à la psychologie sociale.





Quelques appareils utilisés dans les années soixante au laboratoire de psychologie sociale de la Sorbonne (Delouvée, 2000).

À première vue, si nous avons des difficultés à définir la psychologie sociale, les psychologues sociaux eux-mêmes ne s'accordent pas sur une seule et même définition. Celles-ci ont varié au cours du temps et en fonction des lieux. La psychologie sociale serait-elle plurielle (Lubek, 1993) ? Si nous voulions effectuer une synthèse de ces différentes définitions, nous considérerions alors la psychologie sociale comme une discipline à visée scientifique, qui essaierait de décrire, d'expliquer et éventuellement de prévoir le fonctionnement social et s'intéresserait aux comportements, pensées et processus mentaux de l'individu en contexte social en offrant un cadre d'analyse varié. Enfin, cette discipline est souvent perçue comme un domaine interdisciplinaire comme nous allons le voir dans la suite de ce chapitre.

Gurvitch (1950) rappelait que la psychologie et la sociologie ne s'opposent pas car « la société est en nous et nous sommes dans la société ». La définition est ici réellement un enjeu épistémologique et c'est pour ceci qu'une synthèse de définitions, en gommant les différences, perd tout son