

# **Psychosociologie des groupes**

L3 Sciences de l'éducation / DUFA / UPJV  
2019  
Florian Dauphin, Maître de conférences

# Plan des cours

- I. Introduction et définitions de psychologie sociale**
- II. Les précurseurs**
- III. Les formes de l'influence sociale**
- IV. Les fonctions du groupe**
- V. Les différents types de groupe**
- VI. La structure des groupes**
- VII. Facilitation ou paresse sociale ?**
- VIII. La productivité du groupe**
- IX. Les affinités du groupe**
- X. La dynamique de groupe**
- XI. Le leadership**

# Plan des cours

**XII.** La communication dans les groupes

**XIII.** La cohésion

**XIV.** Prise de décision de groupe

**XV.** Caractéristiques psychologiques des groupes primaires

**XVI.** Le groupe et l'organisation

# I. Définitions de la psychologie sociale

## **1. Les différences entre la psychologie sociale et la sociologie**

La psychologie sociale étudie d'avantage l'individu en tant qu'acteur, sujet de l'action et d'influence. Alors que généralement, la sociologie s'intéresse davantage à la structure et au fonctionnement de grands groupes ou des institutions.

La psychologie sociale tente d'expliquer les conduites sociales, en étudiant principalement les processus internes du sujet : les cognitions\*, les affects et les attitudes ainsi que les modes d'influence sur autrui.

\*En psychologie, la cognition désigne « l'ensemble des structures et activités psychologiques dont la fonction est la connaissance, par opposition aux domaines de l'affectivité. » (Larousse)

# I. Définitions de la psychologie sociale

## 1. Les différences entre la psychologie sociale et la sociologie

Une autre distinction repose sur la méthodologie : la **méthode expérimentale**.

On peut résumer la méthode expérimentale en 5 points :

- 1) l'observation
- 2) les hypothèses
- 3) l'expérimentation
- 4) l'analyse des résultats
- 5) la validation ou la réfutation des hypothèses

# I. Définitions de la psychologie sociale

## **2. Les différences entre la psychologie sociale et la psychologie générale**

La psychologie générale accorde une attention spécifique au fonctionnement interne de l'individu. La psychologie sociale s'attache davantage à la façon dont les personnes s'influencent, se perçoivent et à leurs actions en fonction de l'environnement social.

### **Une première définition**

« La psychologie sociale consiste à essayer de comprendre et d'expliquer comment les pensées, sentiments et comportements des individus, sont influencés par la présence imaginaire, implicite ou explicite des autres »

Gordon W. Allport. (1954).

# I. Définitions de la psychologie sociale

## **Une définition complémentaire :**

« La psychologie sociale s'intéresse à tout ce qui relève de près ou de loin, à l'influence que peuvent avoir des personnes sur d'autres personnes. Plus précisément, la psychologie sociale emprunte une voie scientifique pour tenter de comprendre et d'expliquer comment les pensées, les sentiments et les comportements des individus sont influencés par d'autres individus, que ces derniers existent bel et bien, qu'ils relèvent de l'imaginaire, ou encore que leur présence soit simplement implicite. » (Susan Fiske, *Psychologie Sociale*, 2008, p.12)

# I. Définitions de la psychologie sociale

**4 niveaux d'analyse de la psychologie sociale (Doise, 1982) :**

- Intra-individuel
- Interindividuel et situationnel
- Positionnel
- Idéologique

## II. Les précurseurs de la psychologie sociale

- 1) Auguste COMTE (1798-1857): l'individu social
- 2) Emile DURKHEIM (1858-1917) : la conscience collective
- 3) Gabriel TARDE (1843-1904): l'imitation
- 4) Gustave LE BON (1841-1931): « la psychologie des foules »

# II. Les précurseurs de la psychologie sociale

## 1) **Auguste COMTE (1798-1857): l'individu social**

l'inventeur du néologisme « sociologie » :

« l'étude positive de l'ensemble des lois fondamentales propres aux phénomènes sociaux » (Cours de philosophie positive 1re et 2ème leçon 1830-1842).

Pour Comte, « **l'individu est un être social** »

**Le positivisme scientifique**

**Une science de la morale**

# II. Les précurseurs de la psychologie sociale

## 2) Emile DURKHEIM (1858-1917)

*Les règles de la méthode sociologique (1895)*

les objets de la sociologie sont les faits sociaux (FS). La sociologie doit donc les définir et les délimiter.

Il donne deux caractéristiques des FS :

Premièrement, ils sont extérieurs à la conscience individuelle.

Deuxième caractéristique des FS, ils sont contraignants.

« manières d'agir, de penser et de sentir, extérieures à l'individu et qui sont douées d'un pouvoir de coercition en vertu duquel ils s'imposent à lui ».

Un sociologue avec une conception de la psychologie collective...

## II. Les précurseurs de la psychologie sociale

### 3) Gabriel TARDE (1843-1904): l'imitation

Tarde propose une théorie générale de la société à travers le processus d'imitation.

Tarde définit la foule de la manière suivante :

« Une foule est un phénomène étrange : c'est un ramassis d'éléments hétérogènes, inconnus les uns aux autres ; pourtant, dès qu'une étincelle de passion, jaillie de l'un d'eux, électrise ce pêle-mêle, il s'y produit une sorte d'organisation subite, de génération spontanée. Cette incohérence devient cohésion, ce bruit devient voix, et ce millier d'hommes pressés ne forme bientôt plus qu'une seule et unique bête qui marche à son but avec une finalité irrésistible. »

G. Tarde, *L'Opinion et la Foule*, 1901

## II. Les précurseurs de la psychologie sociale

### **4) Gustave LE BON (1841-1931): « La psychologie des foules » Le Bon définit la foule de la manière suivante (1895) :**

« Au sens ordinaire, le mot foule représente une réunion d'individus quelconques, quels que soient leur nationalité, leur profession ou leur sexe, quels que soient aussi les hasards qui les rassemblent.

Au point de vue psychologique, l'expression foule prend une signification tout autre. Dans certaines circonstances données, et seulement dans ces circonstances, une agglomération d'hommes possède des caractères nouveaux fort différents de ceux de chaque individu qui la compose. 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, transitoire sans doute, mais présentant des caractères très nets. La collectivité devient alors ce que, faute d'une expression meilleure, j'appellerai une foule organisée, ou, si l'on préfère, une foule psychologique. Elle forme un seul être et se trouve soumise à la loi de l'unité mentale des foules. »

## II. Les précurseurs de la psychologie sociale

### 4) **Gustave LE BON (1841-1931): « La psychologie des foules »**

Selon Lebon, « La foule psychologique est un être provisoire, formé d'éléments hétérogènes qui pour un instant se sont soudés, absolument comme les cellules qui constituent un corps vivant forment par leur réunion un être nouveau manifestant des caractères fort différents de ceux que chacune de ces cellules possède. »

3 caractéristiques de la foule

- 1) L'irresponsabilité;
- 2) La « contagion »;
- 3) La suggestibilité

## II. Les précurseurs de la psychologie sociale

### 4) **Gustave LE BON (1841-1931): « La psychologie des foules »**

« Évanouissement de la personnalité consciente, prédominance de la personnalité inconsciente, orientation par voie de suggestion et de contagion des sentiments et des idées dans un même sens, tendance à transformer immédiatement en actes les idées suggérées, tels sont les principaux caractères de l'individu en foule. Il n'est plus lui-même, il est devenu un automate que sa volonté ne guide plus. »

« L'individu en foule se rapproche des êtres primitifs. Inaccessible aux nuances, il voit les choses en bloc et ne connaît (...) ni le doute ni l'incertitude. (...) L'individu peut supporter la contradiction et la discussion, la foule ne les supportent jamais. »

Les meneurs ont trois moyens d'action :

- l'affirmation,
- la répétition,
- la contagion.

# III. L'influence sociale : définition

**L'influence sociale** : Modification\* du comportement ou des croyances d'un individu sous l'effet d'une pression réelle ou imaginaire, volontaire ou involontaire, exercée par une personne ou un groupe de personnes.

\*« **modification** » signifie ici non seulement le cas où un individu modifie un comportement ou une croyance, mais également ceux où un individu qui n'avait pas de croyance ni de comportement précis envers un objet en adopte sous l'influence d'autrui.

L'influence sociale s'oppose à **l'uniformité de comportement** :  
Conduite que les individus adoptent indépendamment les uns des autres en réponse à un même stimulus.

# III. Les formes de l'influence sociale

On distingue **cinq types d'influences sociales** :

- Le conformisme (la majorité influence la minorité) ;
- La normalisation (les membres du groupe s'influencent mutuellement) ;
- L'obéissance (la soumission à l'autorité) ;
- L'acquiescement (une personne répond favorablement à une demande explicite, techniques de persuasion) ;
- L'innovation (une minorité influence une majorité)

# III. Les formes de l'influence sociale

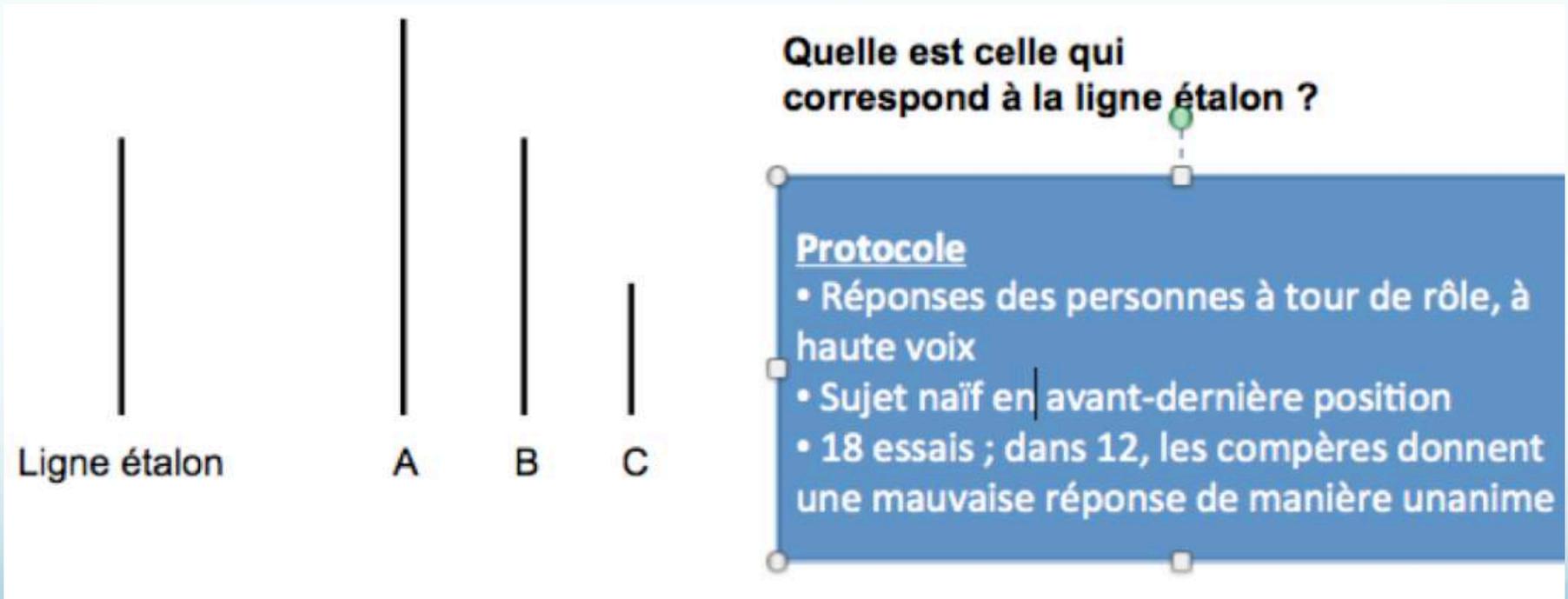
## Le conformisme

Le « conformisme » désigne un changement de comportement, d'attitude ou de croyance résultant de la pression réelle ou imaginée d'une majorité à l'endroit d'un individu ou d'une minorité d'individus.

« Le conformisme se manifeste par le fait qu'un individu modifie ses comportements, ses attitudes, ses opinions pour les mettre en harmonie avec ce qu'il perçoit être les comportements, les attitudes, les opinions du groupe dans lequel il est inséré ou souhaite être accepté ». Dominique Oberlé, *Le groupe en psychologie sociale*, Dunod, 1990.

# III. Les formes de l'influence sociale

**Le conformisme ou l'influence majoritaire selon Asch (1951- 1956) :**



Quelle est celle qui correspond à la ligne étalon ?

**Protocole**

- Réponses des personnes à tour de rôle, à haute voix
- Sujet naïf en avant-dernière position
- 18 essais ; dans 12, les compères donnent une mauvaise réponse de manière unanime

# III. Les formes de l'influence sociale

**Le conformisme : l'influence majoritaire selon Asch (1951) :**

| <b>Condition expérimentale</b>                                | <b>Groupe contrôle</b>                                  |
|---|---|
| Les compères fournissent 12 fois (sur 18) une réponse erronée | Les compères fournissent la bonne réponse               |
| 36,8 % d'erreurs  | Seuls deux sujets sur 37 montraient une ou deux erreurs |

# III. Les formes de l'influence sociale

## **Le conformisme :**

En 1958, Herbert Kelman montre que le conformisme dépend du niveau d'influence de la nature de la relation entre la source et la cible d'influence.

Kelman distingue **trois niveaux de conformisme** :

### **1) La complaisance (ou la soumission ou le suivisme)**

Modification du comportement sous l'influence d'autrui qui ne s'accompagne pas d'un changement de croyance.

Les individus cèdent à la pression du groupe dans le but d'obtenir des avantages (être dans la norme) et d'éviter les désagréments (être en marge).

L'accord est public mais pas privé : le conformisme n'atteint pas les croyances profondes de l'individu (c'est surtout le cas de l'expérimentation de Asch).

# III. Les formes de l'influence sociale

## **Le conformisme (suite) :**

### **2) l'Identification**

Adoption du comportement ou des croyances d'un groupe ou d'une personne parce qu'on s'identifie à ce groupe ou cette personne.

Le groupe dispose de caractéristiques et de qualités que l'individu souhaite adopter. Les sujets changent d'opinion pas seulement en public mais également en privé.

### **3) l'Intériorisation**

Il se produit dans ce cas un réel changement de croyances, en privé et en public. Il n'y a pas le désir de faire comme les autres mais une totale intériorisation des croyances.

Dans le cas de l'intériorisation, le changement de croyance se produit sur le long terme et il se fonde sur une réorganisation cognitive.

# III. Les formes de l'influence sociale

**Le conformisme : les réactions positives à l'influence d'autrui**

| Je dis...                                    | Vous dites... | Je dis... | Je pense... | Types de réaction |
|--|---------------|-----------|-------------|-------------------|
| Blanc  | Noir          | Noir      | Blanc       | Soumission        |
| Blanc  | Noir          | Noir      | Noir        | Intériorisation   |
| Rien (j'attends de savoir ce que vous direz) | Noir          | Noir      | Noir        | Identification    |

# III. Les formes de l'influence sociale

## Le conformisme :

En 1955, Deutsch et Gerard, affirment que les individus sont soumis à **deux processus d'influence** :

### ➤ **L'influence informationnelle**

C'est la vérité qui nous importe dans le choix que l'on va prendre.

➤ **L'influence normative.** Nous avons besoin de nous conformer aux attentes des autres parce que nous avons besoin d'être aimés (c'est de la soumission).

# III. Les formes de l'influence sociale

## Le conformisme : les facteurs déterminants

| Facteur                    | Aspect étudié   |
|----------------------------|---|
| Stimulus                   | Ambiguïté   |
| Caractéristiques du groupe | Taille<br>Attrait<br>Compétence, crédibilité<br>Unanimité   |
| Traits de personnalité     | Besoin d'affiliation<br>Estime de soi<br>Personnalité de type autoritaire<br>Degré de contrôle de soi |
| Culture                    | Collectiviste ou individualiste   |

# III. Les formes de l'influence sociale

## La normalisation

Une norme est une règle dictée par un groupe, ou plus largement une société, reflétant des critères d'approbation ou de désapprobation sociale (Grusec et Lytton, 1986). Est normal ce qui est conforme à l'attente d'un groupe.

La formation des normes est commune (expérience de Sherif, 1935)  
La normalisation se produit lorsque des estimations individuelles convergent vers une estimation commune.

Si la norme n'est pas objectivement réelle, un consensus se crée tacitement entre les membres du groupe.

La norme peut prendre deux formes :

- Descriptive : lorsqu'elle nous informe de ce que les autres font
- Prescriptive : lorsqu'elle nous indique le comportement approprié

# III. Les formes de l'influence sociale

## La soumission à l'autorité : expérience de Milgram (1960-1963)

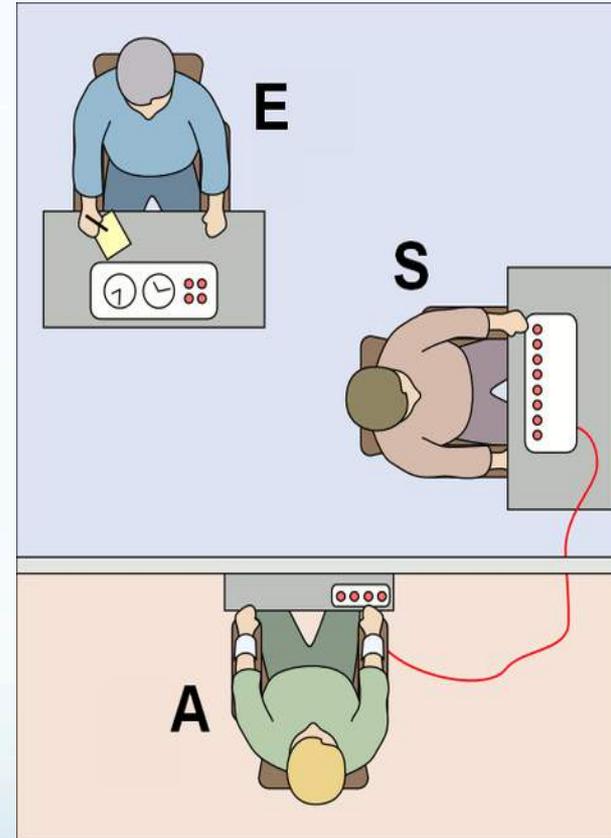
A l'inverse du conformisme, la **soumission à l'autorité** implique une pression explicite de la part de la source d'influence. Cette pression se manifeste par des ordres. La seconde condition d'apparition de la soumission est l'existence d'une dissymétrie de statut et de pouvoir à l'avantage de la source d'influence.

« Pour étudier l'obéissance, il faut créer une situation dans laquelle une personne donne l'ordre à une autre d'accomplir une action observable et noter le moment et les circonstances où il y aura soumission ou révolte ». Milgram

# III. Les formes de l'influence sociale

## La soumission à l'autorité : Milgram

- La recherche est présentée comme une étude sur l'efficacité de la punition en matière d'apprentissage.
- Le sujet naïf (S) joue le rôle de l'enseignant, un compère celui de l'élève (A).
- Tâche : l'enseignant doit faire apprendre à l'élève une liste de 30 associations (ex : ciel – bleu) ; à chaque erreur de l'élève, il doit lui administrer un choc électrique d'intensité croissante (30 à 450 v).
- Le compère se trompe suivant une séquence préétablie.
- Lorsque le sujet hésite ou refuse de punir, l'expérimentateur (E) lui demande, de façon de plus en plus insistante, de continuer (à 3 reprises maximum).
- Groupe contrôle : les sujets choisissent l'intensité de la punition.



# III. Les formes de l'influence sociale

## **Expérience de Milgram (soumission à l'autorité : 1960-1963)**

### **Résultats :**

Dans la situation expérimentale, 65% des sujets ont infligé des chocs électriques jusqu'au bout (450 v).

Les sujets du groupe contrôle n'ont donné que des chocs de très faible intensité.

# III. Les formes de l'influence sociale

## Résultats de l'expérience de Milgram

|   | % d'individus allant jusqu' à 450 Volts | Moyennes des chocs électriques délivrés |
|---|---|---|
| <b>Expérimentation 1</b><br>la victime ("l'élève") n'est pas dans la même pièce que le professeur (sujet naïf),<br>A 300 volts, le compère (enregistrement) tape sur la cloison pour protester et ne donne plus de réponse à partir de 315 volts. | → 65 %                                  | → 405 Volts                             |
| <b>Expérimentation 2</b><br>La situation est la même mise à part que les cris de douleurs sont clairement entendus au travers de la cloison.  | → 62,5 %                                | → 370 Volts                             |
| <b>Expérimentation 3</b><br>La victime est dans la même pièce que le sujet naïf, il est donc vu et entendu.   | → 40 %                                  | → 310 Volts                             |
| <b>Expérimentation 4</b><br>Il y a contact physique entre victime et sujet naïf puisque ce dernier doit le contraindre par la force, à ce qu'il pose ses mains sur une plaque délivrant des chocs électriques.                                    | → 30 %                                  | → 265 Volts                             |

# III. Les formes de l'influence sociale

**Acquiescement** : réponse positive à une demande d'autrui.

|   | Technique de persuasion             |
|---|-------------------------------------|
| Compter sur notre distraction   | Acquiescement irréfléchi            |
| Nous submerger de paroles   | Rapidité du débit                   |
| Indiquer que les quantités sont limitées  | Effet de rareté                     |
| Nous rendre un service  | Norme de réciprocité                |
| Être aimable à notre endroit  | Attrait                             |
| Nous donner l'impression que tout le monde le fait  | Validation sociale                  |
| Nous présenter une requête modeste ouvrant la porte à une demande plus importante               | Pied dans la porte                  |
| Nous présenter une requête exagérée qui rend sensée la demande suivante                         | Porte au nez                        |
| Nous faire comprendre que même un seul sou, un petit effort, une petite minute rendrait service | Légitimer les petites contributions |
| Nous faire accepter une entente avantageuse, pour nous en priver ensuite                        | Amorçage                            |
| Nous attirer à l'aide d'un appât  | Leurre                              |
| Nous inonder de cadeaux et de rabais non demandés   | « Ce n'est pas tout »               |
| Demander le contraire de ce que nous voulons  | Anticonformisme de soi stratégique  |

# III. Les formes de l'influence sociale

## **L'innovation :**

Influence d' une minorité sur une majorité.

## **Expérience de Moscovici, Lage et Naffrechoux (1969)**

Plutôt que de présenter une réponse majoritaire fausse (par des sujets complices), c'est la majorité de sujets naïfs qui devait faire face à une minorité de compères complices qui donnent des mauvaises réponses.

## **Résultats :**

32 % des sujets de la majorité ont suivi la minorité à au moins une occasion et 8% de réponses de la majorité ont fini par aller dans le sens de la minorité.

L'influence minoritaire est moins visible mais plus durable que le conformisme.

# III. Les formes de l'influence sociale

## Comparaison conformisme et innovation :

| CONFORMISME   | INNOVATION  |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>- influence <u>majoritaire</u></li><li>- joue + sur le comportement que sur les idées, les convictions</li><li>- influence de FACADE</li><li>- raison : on adhère pour ne pas être exclu</li><li>- changement temporaire : SUIVISME</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- influence <u>minoritaire</u></li><li>- les individus finissent par changer d'idées</li><li>- changement PLUS PROFOND</li><li>- les convictions changent, le changement est inconscient</li><li>- changement plus durable : CONVERSION</li></ul> |

# III. Les formes de l'influence sociale

## 5 types de réaction à la pression d'autrui :

### ➤ **La soumission** (Kelman, 1958)

Modification du comportement sous l'influence d'autrui qui ne s'accompagne pas d'un changement de croyance.

### ➤ **L'identification** (Kelman, 1958)

Adoption du comportement ou des croyances d'un groupe ou d'une personne parce qu'on s'identifie à ce groupe ou cette personne.

### ➤ **L'intériorisation** (Kelman, 1958)

Changement de croyance à long terme, fondée sur une réorganisation cognitive.

### ➤ **L'indépendance (forme de résistance)**

Maintien du comportement ou des croyances d'une personne en dépit des pressions d'autrui.

### ➤ **L'anticonformisme (forme de résistance)**

Adoption délibérée d'un comportement ou d'une croyance qui va à l'encontre du comportement ou de la croyance majoritaire.

# IV. Les fonctions du groupe

**Le groupe est essentiel pour la socialisation de l'individu.**

La socialisation : « processus par lesquels les individus s'approprient les normes, valeurs et rôles qui régissent le fonctionnement de la vie en société. Elle a deux fonctions essentielles : favoriser l'adaptation de chaque individu à la vie sociale et maintenir un certain degré de cohésion entre les membres de la société » (J. Etienne, & al., *Dictionnaire de sociologie*, Hatier, 1997).

**On peut définir le groupe de la manière suivante :**

Deux personnes ou plus qui entrent en interaction, qui ont des buts communs, qui entretiennent une relation relativement stable, qui présentent une certaine interdépendance et qui se perçoivent comme faisant partie d'un groupe

Le groupe forme un système complexe et dynamique avec des phénomènes spécifiques qui dépassent les consciences individuelles.

# V. Les différents types de groupes

**Une première classification des groupes par Georges Gurvitch**  
(*Déterminismes sociaux et liberté humaine*, PUF, 1963.)

Elle repose sur 15 critères qui regroupent 63 subdivisions avec un caractère pragmatique. Elle montre aussi la complexité de la notion de groupe.

Quelques exemples :

- Le contenu,
- L'envergure,
- Le fondement de la formation,
- Le critère de la mesure et de la dispersion,
- La fonction,
- La compatibilité entre les groupes.

# V. Les différents types de groupes

Selon Anzieu et Martin (2000)

| Types de groupe                    | Nombre                    | Buts, finalités  | Relations  | Organisation<br>Régulation   | Exemples  |
|------------------------------------|---------------------------|--|--|--|---|
| Foule                              | Plus d'une centaine       | Manifestation d'un sentiment fort, action à très court terme                 | Réunion, spontanée, relation anonyme, émotionnelle                             | Peu d'organisation, groupe ouvert, influence de leaders, de meneurs  | Manifestation   |
| Groupement, rassemblement          | Plusieurs dizaines        | Buts explicites, Intérêts communs à court ou moyen terme                     | Peu de liens en dehors des réunions  | Organisation formalisée, groupe ouvert<br>responsabilités déléguées  | Communauté<br>Assemblée,<br>Associations<br>Service         |
| Bande                              | Entre 10 et 20            | Adhésion forte à des buts communs  | Interaction, cohésion de groupe, plaisir d'être ensemble, émotions communes    | Identification à des leaders, à des valeurs communes, groupe fermé, cooptation ou exclusion si non respect des normes  | Bande de copains, gang, clan, secte                         |
| Groupe institué, groupe secondaire | Petit groupe, Moins de 20 | Poursuite de buts communs explicites, activités liées à un rôle ou un statut | Échanges interindividuels relations personnalisées, compétition ou coopération | Organisation formalisée, différenciation des rôles, des responsabilités, groupe ouvert suivant des critères explicites | Équipe de travail, Séminaire, Groupe de formation<br>Classe |
| Groupe naturel, Groupe primaire    | Petit groupe Moins de 20  | Reconnaissance de buts, de valeurs, de sentiments communs                    | Relations affectives, Repose sur un choix, interaction, réciprocité            | Relations peu formalisées, spontanéité, coopération, groupe ouvert avec cooptation                                     | Groupe familial, groupe d'amis, sous-groupe dans une équipe |

# VI. La structure des groupes

## Le rôle et le statut :

Le « **rôle** » est la fonction que chaque individu exerce dans un groupe. Le « **statut** » est la position qu'occupe un individu dans une hiérarchie.

Le statut social est un ensemble de droits et d'obligations socialement déterminés par rapport aux institutions.

« l'ensemble des comportements à quoi [un individu] peut s'attendre légitimement de la part des autres » (Stoetzel, 1978 : 206).

« l'individu s'identifie à son statut » qui représente pour lui « un élément de la conscience de soi » (Stoetzel, 1978 : 207)

Les rôles sont des comportements attendus en fonction du statut. Le rôle est le pendant normatif et dynamique du statut social (Ralph Linton, 1945).

# VI. La structure des groupes

## Les rapports de place :

Un rapport de place peut « se définir non pas comme une simple mise en liaison extérieure d'individus tout à fait indépendants les uns des autres, mais comme un processus dynamique qui modifie en permanence les deux pôles impliqués »

G.N. Fisher, *Les concepts fondamentaux de la psychologie sociale*, Dunod, 1987, p. 14).

## Triple détermination des rapports de places :

- détermination sociale ;
- détermination interactionnelle ;
- détermination subjective.

# VI. La structure des groupes

## **Les rapports de place :**

Selon G. Bateson, les rapports de place et les formes de communication peuvent être ramenés à deux grands types de structures :

1. les relations symétriques
2. Les relations asymétrique complémentaires

# VI. La structure des groupes

**La face sombre de l'intériorisation des rôles :**

**La prison de Stanford ou l'effet Lucifer (Zimbardo, 1971)**

**Objectif :** Étudier le comportement de personnes ordinaires dans un contexte carcéral

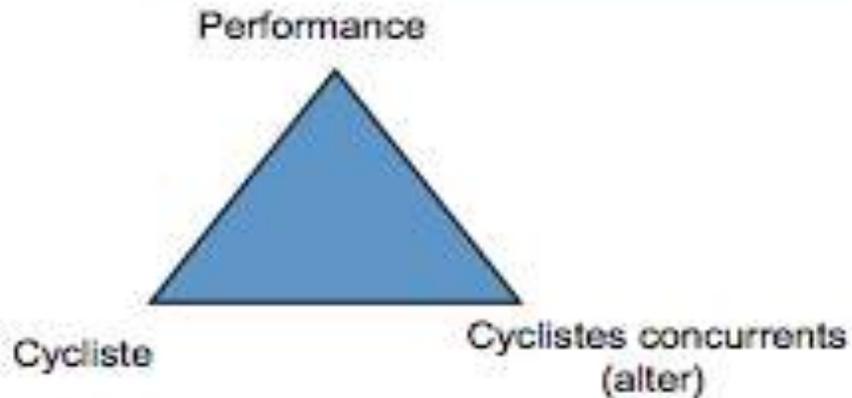
## **Protocole**

- Candidats recrutés par petites annonces, 15\$ par jour, 15 jours, participation à une « simulation de prison ».
- 24 candidats stables psychologiquement et en bonne condition physique.
- Répartition aléatoire en 2 groupes : les « prisonniers » et les « gardiens ».
- Tenue vestimentaires et accessoires spécifiques à chaque groupe.
- Réunion de formation pour les « gardiens ».

# VII. Facilitation ou paresse sociale ?

Norman TRIPLETT: la facilitation sociale (1897)

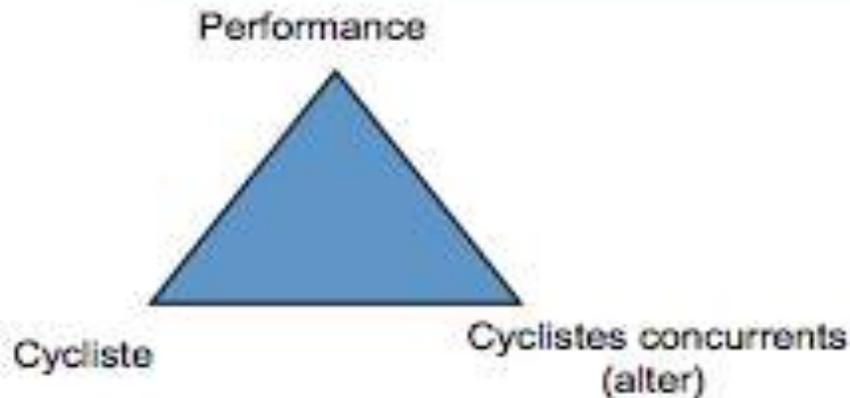
---



# VII. Facilitation ou paresse sociale ?

Norman TRIPLETT: la facilitation sociale (1897)

---



Condition 1:  
40 Km seul



Moyenne de 39 Km/h

Condition 2:  
40 Km en présence de  
leur entraîneur



Moyenne de 50 Km/h

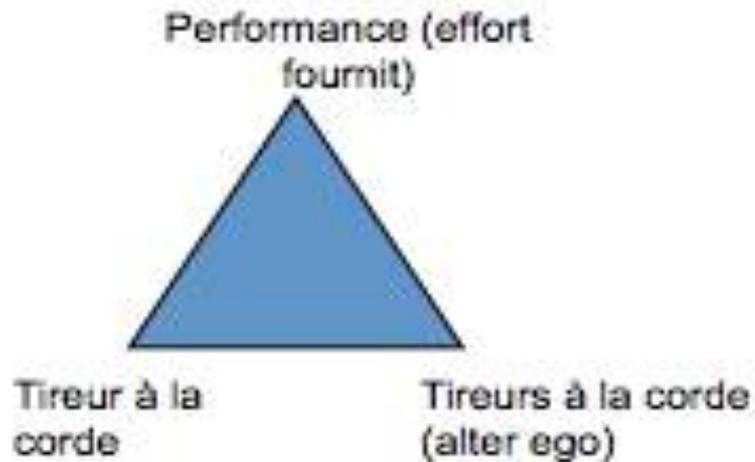
Condition 3:  
40 Km en situation  
de compétition



Moyenne de 52 Km/h

# VII. Facilitation ou paresse sociale ?

Max RINGELMANN: la paresse sociale (1883)



| <i>Nombre de personnes</i> | <i>% de force fourni par personne</i> |
|----------------------------|---------------------------------------|
| 1                          | 100 %                                 |
| 2                          | 93 %                                  |
| 3                          | 83 %                                  |
| 4                          | 77 %                                  |
| 5                          | 70 %                                  |
| 6                          | 63 %                                  |
| 7                          | 56 %                                  |
| 8                          | 49 %                                  |

# VII. Facilitation ou paresse sociale ?

La « **facilitation sociale** » renvoie au fait que les performances d'un individu à une tâche sont meilleures lorsque cette tâche est effectuée en présence de pairs occupés à la même activité, ou simples spectateurs. C'est donc un effet positif de la présence des autres sur la performance.

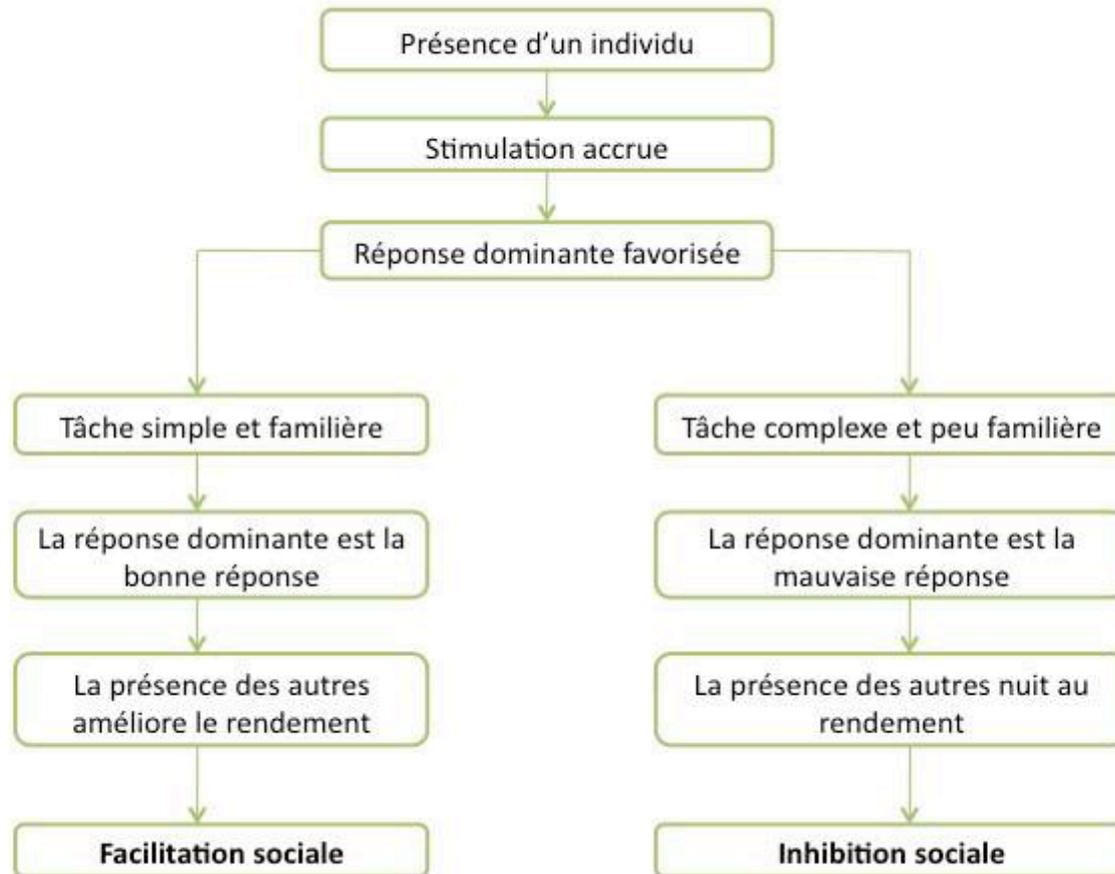
La « **paresse sociale** » : performance d'un individu à une tâche est plus faible lorsqu'il l'effectue en groupe.

C'est la tendance à fournir un effort moindre lorsqu'une tâche est effectuée en groupe plutôt qu'individuellement.

Selon Darley & Latané (1968), au sein du groupe, il y a une « diffusion de la responsabilité ». La responsabilité diffuse se produit dans l'accomplissement d'une tâche en groupe, lorsque que l'effort individuel est difficilement évaluable.

# VII. Facilitation ou paresse sociale ?

Les effets de la présence des autres selon Zajonc (1965)



# Raisons des études sur les groupes

Les conditions historiques des USA favorisent les recherches sur les groupes pour 3 raisons :

- 1) Sur le plan industriel, les questions de la productivité et du rendement apparaissent cruciales à l'époque de la récession économique de 1929.
- 2) Sur le plan politique, les problèmes posés par le triomphe du national socialisme Allemand (propagande) vont inciter les dirigeants à commander des recherches sur les phénomènes collectifs et les moyens d'action sur les groupes.
- 3) Sur le plan militaire, dès le début de la seconde guerre, des recherches ont été menées afin de comprendre les facteurs de cohésion et d'efficacité dans les petites unités.

# VIII. La productivité du groupe

**-L'expérience de la Western Electric, Elton Mayo (entre 1927 et 1932)**

-L'objectif est de mesurer les effets des conditions de travail sur le rendement des ouvriers

-Protocole : Mayo isole dans une pièce (test room) 6 ouvriers volontaires pour l'expérience. Ils doivent travailler sur une chaîne dans les mêmes conditions que celles de l'atelier.

-Des appareils permettent d'enregistrer plusieurs facteurs environnementaux (éclairage, température...) pour mesurer l'incidence.

-Puis, on introduit des changements dans le travail (pause, réduction du temps de travail...).

-Les chercheurs observent une augmentation du rendement sous l'influence des modifications extérieures.

# VIII. La productivité du groupe

## -L'expérience Mayo (suite)

La productivité d'un groupe dépend donc :

- de la motivation des sujets,
- du degré d'appartenance et des affinités,
- du climat du groupe,
- du fait d'être testé et écouté, d'être associé aux objectifs.

# VIII. La productivité du groupe

## -L'expérience Mayo (suite)

Trois constats majeurs s'imposèrent :

- 1) Dans un environnement de travail, tout ce qui passe pour être « objectif » (les conditions matérielles de travail), est en fait imprégné de significations psychologiques et sociales.
- 2) Le groupe engendre une organisation informelle, c'est-à-dire non officielle, qui a pour fonction de maintenir un modèle de comportements collectifs destiné à protéger le groupe lui-même contre les changements et les pressions de l'extérieur.
- 3) Effet de facilitation du groupe du fait d'être observé.

# IX. Les affinités du groupe

## Moreno et la sociométrie

La dimension sociale est l'essentiel de la personnalité :

- Naissance du psychodrame (1928)

La personnalité n'est pas une intériorité cachée et séparée d'autrui, mais un ensemble de rôles sociaux. Donc il est possible d'en jouer et d'en changer.

- Naissance de la sociométrie (1935)

- Tout groupe humain a une structure affective informelle qui détermine les comportements des individus du groupe les uns par rapport aux autres.
- La sociométrie est l'étude des relations interpersonnelles d'un groupe à un moment donné et pour une situation donnée.
- L'organisation des relations en groupe est à la fois une expression de l'affectivité et des représentations des participants.

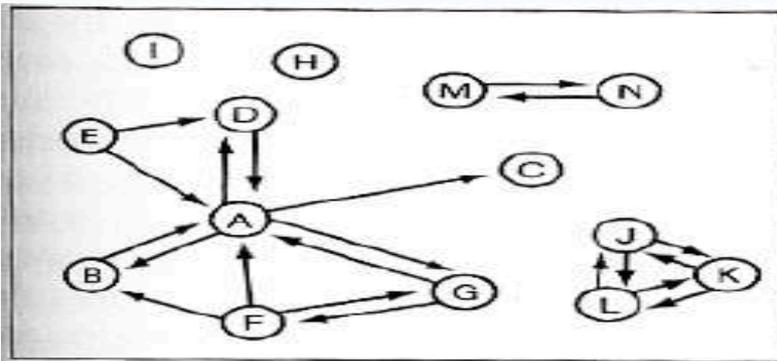
# IX. Les affinités du groupe

## Moreno et la sociométrie

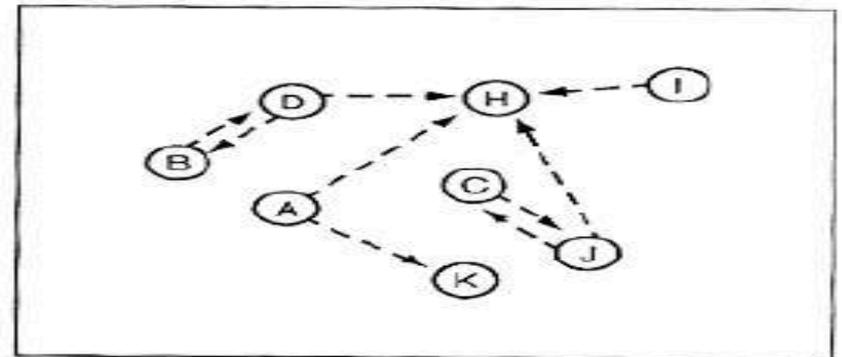
- Moreno organise sa recherche en trois temps :
  - Le test sociométrique : questionnaire permettant de repérer la structure latente d'un groupe.
  - Le sociogramme : En fonction des réponses obtenues, construction d'une carte sociométrique du groupe.
  - Le diagramme sociométrique individuel : « profil » individuel construit à partir du test sociométrique.

# IX. Les affinités du groupe

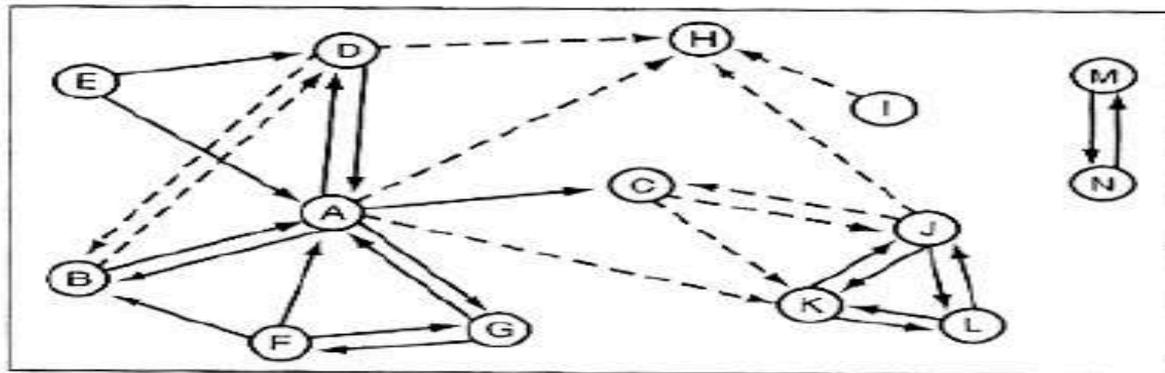
## Moreno et la sociométrie



1<sup>re</sup> étape : Sociographe des choix



2<sup>e</sup> étape : Sociographe des rejets



Étape finale : Sociographe des choix et des rejets

# X. La dynamique de groupe

Kurt Lewin (1890-1947) est l'inventeur de l'expression « dynamique de groupe » en 1944.

- Etudes de persuasion sur la consommation des ménagères américaines et des jeunes mères.
- Objectif : Modifier les comportements individuels en utilisant des petits groupes.
- Trois étapes au changement :
  - 1) La décristallisation ;
  - 2) Le déplacement ;
  - 3) La recristallisation.

# X. La dynamique de groupe

« Les seules connaissances qui puissent influencer le comportement d'un individu sont celles qu'il découvre lui-même et qu'il s'approprie. »  
(C. Rogers, « Enseigner et apprendre », in *Education Nationale*, n° 26, 1962.)

« L'essence d'un groupe ne réside pas dans la similitude ou la dissemblance de ses membres, mais dans leur interdépendance. On peut caractériser un groupe comme un tout dynamique, ce qui signifie qu'un changement dans l'état d'une quelconque de ses parties, change l'état de toutes les autres sous-parties ».   
(K. Lewin, *Resolving social conflicts*, 1948.)

# XI. Le leadership

- K. Lewin distingue trois formes de leadership :

| Critères                | Leader autocratique   | Leader démocratique                                | Leader -laisser aller-            |
|-------------------------|---|--|-----------------------------------|
| Rendement               | Apathie vis-à-vis de la tâche   | Supérieur - travail efficace, original             | Assez faible                      |
| Relations entre membres | Tensions, agressivité, égoïsme  | Coopération, cohésion, collaboration               | Désordre, rivalité, découragement |
| Influence du meneur     | Soumission, ordre, loyauté approbation  | Auto-direction (suggestion de procédés - réalisme) | Désordre                          |
| Conclusion              | Agrément au groupe démocratique, tant du point de vue de l'efficacité du travail que de la volonté des participants à œuvrer ensemble |  |                                   |

Source : *L'animation des groupes*, B. SENE, 2003.

# XI. Le leadership

## **Distinction leadership / leader / pouvoir**

Le leadership, c'est l'influence d'un individu sur le groupe.

Le leader, c'est une personne dite de confiance, dont les ambitions et le destin sont liés à ceux du groupe dans le but de satisfaire des objectifs communs.

Le pouvoir se définit comme la capacité d'influencer le comportement d'un individu ou d'un groupe

Max Weber (1864-1920) a défini 3 formes de pouvoir (de domination et de légitimité) :

- 1 La domination traditionnelle
- 2 La domination légale
- 3 La domination charismatique

# XI. Le leadership

Selon French et Raven (1959), il existe **5 formes de pouvoir** :

- 1) Le pouvoir de légitimité ;
- 2) Le pouvoir de récompense ou de renforcement ;
- 3) Le pouvoir de coercition ;
- 4) Le pouvoir d'expertise ;
- 5) Le pouvoir de référence ou charismatique.

French, J. R. P., Raven, B. *The bases of social power*. In D. Cartwright and A. Zander. *Group dynamics*. New York: Harper & Row, 1959.)

# XI. Le leadership

## L'autorité et le leadership

### *Comparaison entre autorité et leadership*

| <b>L'AUTORITÉ</b>  | <b>LE LEADERSHIP</b>   |
|--|--|
| est obtenue "simplement" et est associée au pouvoir formel   | est obtenu d'une façon complexe et est associé au pouvoir informel   |
| réfère à un processus rigide et réglementé                   | réfère à un processus flou et fluide                                 |
| est confiée à une personne par la hiérarchie                 | est attribué à une personne par le groupe                            |
| se traduit par un organigramme et des règles officielles     | se traduit par un sociogramme et des normes sociales                 |
| est clairement concentrée sur certaines personnes            | tend à être dispersé à l'intérieur d'un groupe                       |
| est généralement contrôlée par l'institution                 | est contrôlé par le groupe   |
| est généralement assez stable dans le temps et dans la forme | est généralement conjoncturel et nécessite un apprentissage constant |

# XI. Le leadership

## Deux approches :

**1) L'approche personnaliste** se fonde sur l'idée que le leadership résiderait dans les traits de personnalité et/ou comportements du leader. Le leader est une personne qui s'adapte facilement à toute situation et qui a le sens des responsabilités (Forsyth, 1990).

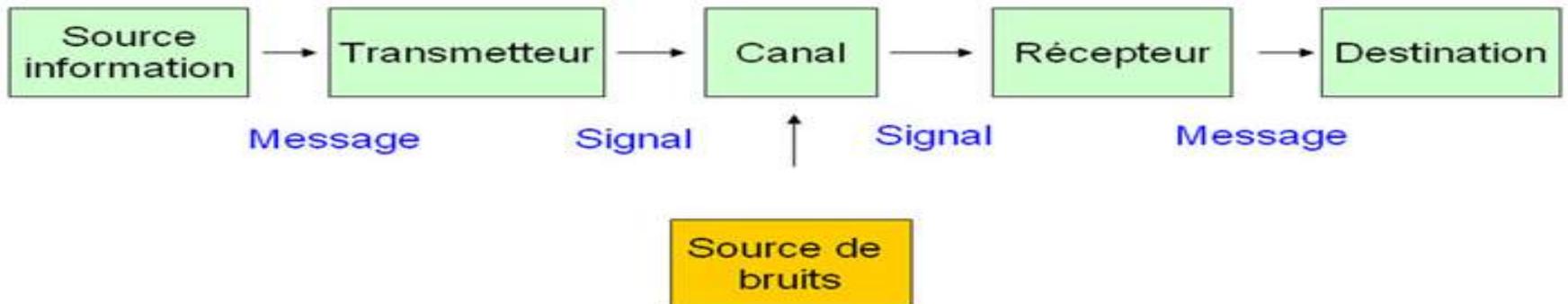
**2) L'approche interactionniste** soutient que l'efficacité d'un leader dépend de l'interaction entre ses caractéristiques personnelles et les caractéristiques de la situation. (Fiedler, 1978)

## Deux types de leader :

- orienté vers la tâche ;
- orienté vers les relations.

# XII. La communication dans les groupes

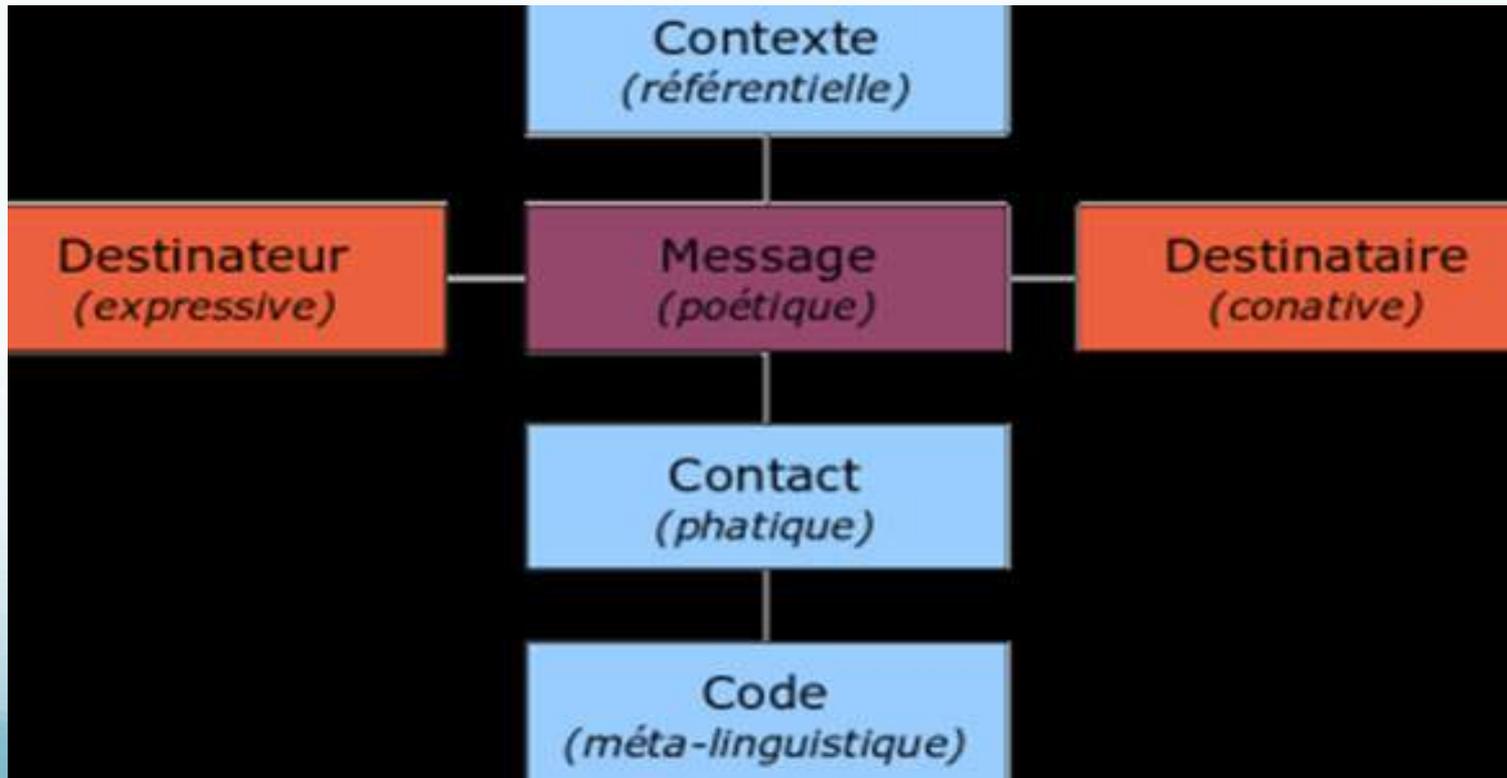
- Le modèle de Shannon et Weaver (1949)



Modèle linéaire, unidirectionnel,  
pas d'interaction émetteur / récepteur, pas de feedback,  
pas de contexte...

# XII. La communication dans les groupes

- Le modèle de Jakobson (1960) : Les fonctions du langage



# XII. La communication dans les groupes

## La communication selon Bateson (Ecole de Palo Alto)

- ***Impossibilité de ne pas communiquer*** (comme pour *P. Watzlawick* : On ne peut pas ne pas communiquer... C'est dans la nature de l'homme de communiquer)
- Concepts de « **communication digitale** » et de « **communication analogique** » (développement de la distinction entre communication verbale et communication non verbale) : signes arbitraires (le verbal) et signes analogiques (le non verbal)
- **contexte de la communication** (« tout texte dépend du contexte »)
- **La méta-communication** (c'est l'implicite de la communication)

# XII. La communication dans les groupes

## La communication selon R. Birdwhistell (Ecole de Palo Alto)

1918-1994, Anthropologue fondateur de la kinésique (étude du corps humain en mouvement).

Deux types de communication humaine :

- La communication rationnelle, claire, intentionnelle, dénotative (explicite), qui sert à dire à autrui ce qu'on pense.
- la communication expressive, illogique, qui sert à traduire ce que l'on sent et ce que l'on ressent. (relationnelle)

Le verbal et le non verbal sont imbriqués : un geste s'intègre dans un système interactionnelle de communication. pas de hiérarchie entre verbal et non verbal.

# XII. La communication dans les groupes

Selon l'anthropologue Hall (1914-2009), chaque culture organise son territoire de manière spécifique. Il fonde la « proxémie ».

Il dégage quatre distances interpersonnelles à travers des observations :

- Intime (de 15 cm à 45 cm\*) ;
- Personnelle (de 45 cm à 1,2 m\*) ;
- Sociale (de 1,2 m à 3,6 m\*) ;
- et publique (+ de 3,6 m\*).

\*Moyenne pour les pays occidentaux

« La distance choisie dépend des rapports individuels, des sentiments et des activités des individus concernés ». (Hall, 1966)

# XII. La communication dans les groupes

## Une définition de la communication

- *Une nouvelle conception de la communication :*
    - « *La communication ne se rapporte pas seulement à la transmission de messages verbaux, explicites et intentionnels ; telle qu'utilisée dans notre acception, la communication inclurait l'ensemble des processus par lesquels les sujets s'influencent mutuellement.* »\*
    - « *... toute action et tout événement offrent des aspects communicatifs, dès qu'ils sont perçus par un être humain* »\*.
- \*J. Ruesch & G. Bateson, *Communication : The Social Matrix of Psychiatry*, 1951

# XII. La communication dans les groupes

## **4 enjeux dans une communication**

Ce que l'on a gagné ou à perdre dans une relation de communication

### **1) Enjeu opératoire (ou d'influence) :**

caractère instrumental visée conative (ex. faire acheter, obtenir un rabais, obtenir un vote favorable)

### **2) Enjeu identitaire :**

de « face » : valeur sociale positive que l'on recherche (ex. estime, compétence reconnue)

### **3) Enjeu de territoire :**

maîtrise de son espace personnel (lieux physiques, mais aussi l'intimité)

### **4) Enjeu relationnel :**

réussir sa communication (ex. briser la glace, créer une relation amicale, intime, affective...)

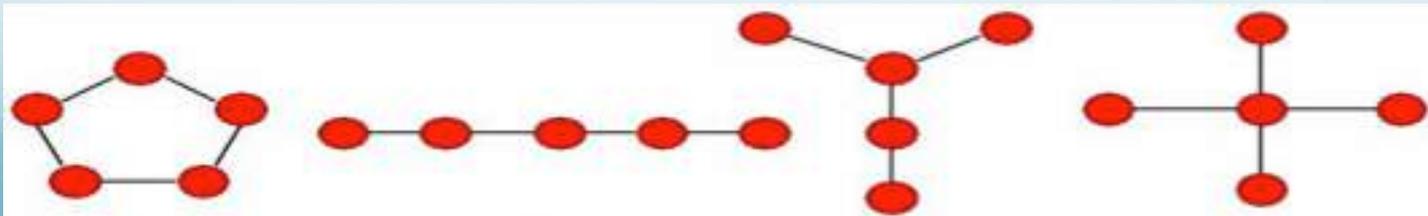
# XII. La communication dans les groupes

Pour perdurer, un groupe doit organiser les communications.

H. Leavitt (1951) dégage les structures de communication les plus efficaces dans le cadre d'un problème en groupe de 5 individus.

Il distingue 4 réseaux de communication :

- Le réseau circulaire ;
- Le réseau en chaîne ;
- Le réseau en Y ;
- Le réseau en étoile.



## XII. La communication dans les groupes

Tableau des catégories de Bales

|   |   |                   |
|---|---|-------------------|
| Interventions par rapport aux relations | 1 - Montre de la solidarité, de l'estime, aide, gratifie les autres                     | Critères positifs |
|   | 2 - Soulage les tensions, crée de la détente, plaisante, rit, montre de la satisfaction |                   |
|   | 3 - Se montre d'accord, accepte facilement, « comprend » abonde dans le sens d'autrui   |                   |
| Interventions par rapport à la tâche    | 4 - Donne des suggestions, des idées tout en respectant les idées des autres            | Critères négatifs |
|   | 5 - Donne des opinions, évalue, juge, exprime des vœux, des sentiments                  |                   |
|   | 6 - Donne des orientations, informe, clarifie, reformule, répète, confirme              |                   |
|   | 7 - Demande des orientations, des informations, cherche des confirmations, fait répéter |                   |
|   | 8 - Demande des opinions, attend que les autres donnent leur évaluation                 |                   |
|   | 9 - Demande des idées et des suggestions, des directives, des voies possible d'action   |                   |
| Interventions par rapport aux relations | 10 - Montre du désaccord, rejette, met en doute, ne comprend pas, retire tout soutien   | Critères négatifs |
|   | 11 - Montre de la tension, accroît la tension, se place en dehors du groupe             |                   |
|   | 12 - Montre de l'antagonisme, rabaisse le statut des autres, assaille, s'affirme contre |                   |

Aire socio-affective positive : 1-3

Aire des tâches socio-opératoires : 4-9

Aire socio-affective négative : 10-12

R. Bales (1950), grille d'analyse de la communication de groupe

# XIII. La cohésion de groupe

La cohésion c'est le degré d'attraction que les membres ressentent à l'égard du groupe auquel ils appartiennent (L. Festinger, 1971).

La cohésion est liée :

- au fait d'atteindre un objectif commun ;
- à un sentiment de fierté et de sécurité ;
- à l'attrait pour l'action collective ;
- aux succès du groupe ;
- à la récompense sur la productivité ;
- à la différenciation inter-catégorielle.

# XIV. Prise de décision de groupe

« *Deux têtes valent mieux qu'une* » ?

« *L'union fait la force* » ?

- Mise en commun des compétences individuelles dans le cadre d'un travail d'équipe

- Mémoire transactive :

Partage de la mémoire d'un groupe, permettant aux membres de profiter des connaissances ou expertises particulières des autres.

On parle de transaction dans la mesure où, en raison du partage de souvenirs, la connaissance générale du groupe ne correspond pas à l'addition pure et simple des connaissances individuelles.

Mais la prise de décision collective n'a pas que des avantages...

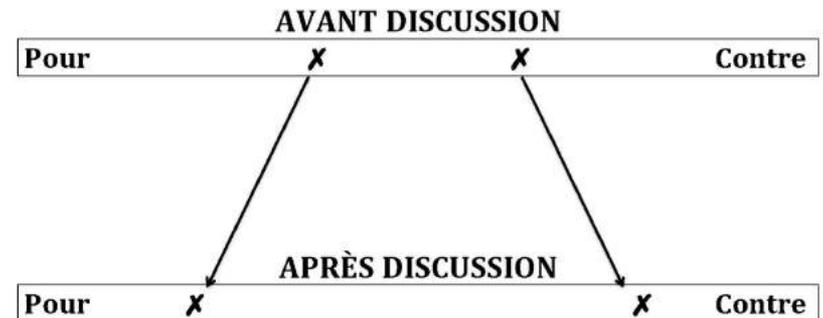
# XIV. Prise de décision de groupe

## Expérience de J. Stoner (1961)

### **Polarisation de groupe** (Moscovici & Zavalloni, 1969) :

Cas où les discussions au sein d'un groupe tendent à accentuer une radicalisation des attitudes du groupe, dans ses choix et ses jugements

Tendance à prendre en groupe des décisions plus radicales que les décisions individuelles.



# XIV. Prise de décision de groupe

**Comment expliquer l'influence sociale qui conduit à la polarisation du groupe ?**

- influence informationnelle,
- influence normative,
- identification sociale.

La polarisation dépend aussi de facteurs culturels, de l'organisation interne du groupe et de l'implication des sujets au thème.

# XIV. Prise de décision de groupe

**Pensée de groupe** (« effet Janis », 1971) :

Mode de pensée des groupes où la recherche d'un accord à tout prix prend le dessus sur l'évaluation réaliste des options existantes.

« Les décisions d'intérêt général prises par une assemblée d'hommes distingués, mais de spécialités différentes, ne sont sensiblement pas supérieures aux décisions que prendrait une réunion d'imbéciles. Ils peuvent en effet associer ces qualités médiocres que tout le monde possède. » (Le Bon, 1895, 1991, p. 12.)

# XV. Caractéristiques psychologiques des groupes primaires

**Les 7 caractéristiques psychologiques des groupes primaires :**  
(selon R. Mucchielli)

- 1) Les Interactions
- 2) Emergence de normes
- 3) Existence de buts collectifs communs
- 4) Existence d'émotions et de sentiments collectifs
- 5) Emergence d'une structure informelle
- 6) Existence d'un inconscient collectif
- 7) Etablissement d'un équilibre interne et d'un système de relations stables avec l'environnement.

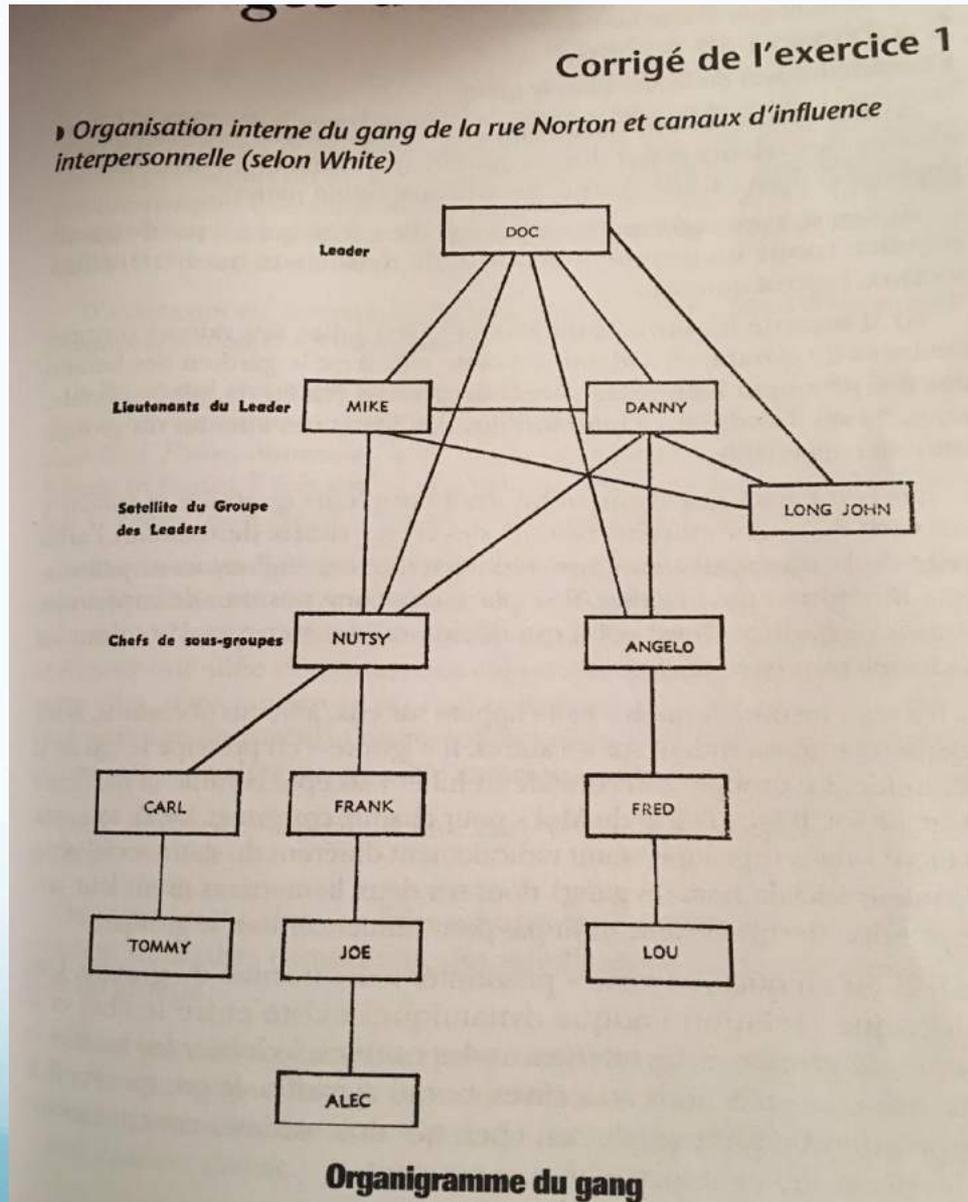
# XVI. Le groupe et l'organisation

Le fonctionnement des groupes de travail et des équipes est complexe.

## 4 dimensions des groupes

- Opératoire** (dans la nature et la réalisation des tâches et activités)
- Contextuelle** (cadre et contraintes de l'action dans un environnement spécifique avec des enjeux sociaux et économiques)
- Relationnelle** (affectivité, et pouvoir entre les personnes)
- Institutionnelle** (ce qui est intériorisé et permanent dans le groupe, normes, rituels, croyances et valeurs)

# Corrigé exo Gang de Norton



# Corrigé exo 2 : réunions

Tableau à double entrée

|         | EVEL | LOURA | PHERES | BREND0 | CHARLES | FRANCES | ELIAN | PERLE | ROTHER | VERNE | MIRA | KATER | SYLVAIN | NOREAU | HELIN | DOROS | OLIVE | FLOURE |
|---------|------|-------|--------|--------|---------|---------|-------|-------|--------|-------|------|-------|---------|--------|-------|-------|-------|--------|
| EVEL    | X    | 7     | 7      | 6      | 3       | 4       | 3     | 3     | 3      | 2     | 2    | 2     | 2       | 2      | 1     | 2     | 1     | 1      |
| LOURA   | 7    | X     | 6      | 6      | 3       | 4       | 4     | 2     | 3      | 2     | 1    | 1     | 2       | 2      | 2     | 1     | 0     | 0      |
| PHERES  | 7    | 6     | X      | 6      | 4       | 4       | 4     | 3     | 4      | 3     | 2    | 2     | 3       | 3      | 2     | 1     | 1     | 1      |
| BREND0  | 6    | 6     | 6      | X      | 4       | 4       | 4     | 3     | 1      | 2     | 1    | 1     | 2       | 2      | 2     | 1     | 0     | 0      |
| CHARLES | 3    | 3     | 4      | 4      | X       | 2       | 2     | 2     | 3      | 2     | 0    | 0     | 0       | 1      | 1     | 1     | 0     | 0      |
| FRANCES | 4    | 4     | 4      | 4      | 2       | X       | 3     | 2     | 2      | 1     | 1    | 1     | 1       | 1      | 1     | 1     | 0     | 0      |
| ELIAN   | 3    | 4     | 4      | 4      | 2       | 3       | X     | 2     | 3      | 2     | 1    | 1     | 2       | 2      | 2     | 1     | 0     | 0      |
| PERLE   | 3    | 2     | 3      | 3      | 2       | 2       | 2     | X     | 2      | 2     | 2    | 2     | 2       | 1      | 1     | 2     | 1     | 1      |
| ROTHER  | 3    | 3     | 4      | 1      | 3       | 2       | 3     | 2     | X      | 3     | 2    | 2     | 3       | 2      | 2     | 2     | 1     | 1      |
| VERNE   | 2    | 2     | 3      | 2      | 2       | 1       | 2     | 2     | 3      | X     | 3    | 3     | 4       | 3      | 3     | 2     | 1     | 1      |
| MIRA    | 2    | 1     | 2      | 1      | 0       | 1       | 1     | 2     | 2      | 3     | X    | 4     | 4       | 3      | 3     | 2     | 1     | 1      |
| KATER   | 2    | 1     | 2      | 1      | 0       | 1       | 1     | 2     | 2      | 3     | 4    | X     | 6       | 5      | 3     | 2     | 1     | 1      |
| SYLVAIN | 2    | 2     | 3      | 2      | 0       | 1       | 2     | 2     | 3      | 4     | 4    | 6     | X       | 6      | 4     | 2     | 1     | 1      |
| NOREAU  | 2    | 2     | 3      | 2      | 1       | 1       | 2     | 1     | 2      | 3     | 3    | 5     | 6       | X      | 4     | 1     | 2     | 2      |
| HELIN   | 1    | 2     | 2      | 2      | 1       | 1       | 2     | 1     | 2      | 3     | 3    | 3     | 4       | 4      | X     | 1     | 1     | 1      |
| DOROS   | 2    | 1     | 1      | 1      | 1       | 1       | 1     | 2     | 2      | 2     | 2    | 2     | 2       | 1      | 1     | X     | 1     | 1      |
| OLIVE   | 1    | 0     | 1      | 0      | 0       | 0       | 0     | 1     | 1      | 1     | 1    | 1     | 1       | 2      | 1     | 1     | X     | 2      |
| FLOURE  | 1    | 0     | 1      | 0      | 0       | 0       | 0     | 1     | 1      | 1     | 1    | 1     | 1       | 2      | 1     | 1     | 2     | X      |
| Totaux  | 51   | 46    | 56     | 45     | 28      | 32      | 36    | 33    | 41     | 39    | 33   | 37    | 45      | 43     | 34    | 24    | 14    | 14     |