

Cours

La psychologie sociale

- *Comment définiriez-vous la psychologie sociale ?*
- « *Nous pouvons définir la psychologie sociale comme l'étude scientifique de la façon dont les gens se perçoivent, s'influencent et entrent en relation les uns avec les autres* » (Myers & Lamarche, 1992)

La psychologie sociale

- La psychologie sociale date du début du 20^e siècle, aux alentours de 1930.
- Psychologie sociale et sociologie partagent bon nombre de caractéristiques communes. Le sociologue va s'intéresser plus spécifiquement au fonctionnement ainsi qu'à la structure des groupes. Le psychologue social quant à lui va s'intéresser à l'individu au sein de ces groupes. Constaté les influences qu'il subit au regard des différents groupes auxquels il appartient ou non.

La psychologie sociale

- La finalité recherchée par un psychologue sociale, est d'être capable de déterminer ce que l'individu va faire dans un certains contexte au vu de ses différentes caractéristiques.

Attention

Il est impossible de réellement prédire ce qu'une personne va faire ou non avec précision. Ce que nous pouvons faire, c'est le faire sur la moyenne des gens à l'aide de statistiques.

La psychologie sociale

- **Comment faire de la psychologie sociale ?**
 - La recherche en psycho sociale peut se faire en laboratoire (situation contrôlée) ou sur le terrain (situation quotidienne hors labo).
 - Les recherches sont corrélationnelles (déterminer si deux facteurs sont naturellement associés) ou expérimentale (modification d'un facteur et observer l'effet sur l'autre).

- La psychosociale s'intéresse donc à l'individu faisant partie d'un groupe, il faut alors s'assurer que l'individu en fasse « réellement » partie, et que si besoin, il en ait conscience.
-

- Pour la recherche en psychologie sociale, différentes méthodes sont utilisées. Les questionnaires, les entretiens individuels ou collectifs, l'observation ...
- Après avoir fait une revue de la littérature, le chercheur va donc faire une hypothèse sur les phénomènes observés, choisir une méthode et ainsi valider ou invalider son hypothèse de départ.

Phénomène du « je-le-savais ! » :

Slovic & Fischhoff, 1977 ont démontré ce phénomène. En effet, une fois les résultats d'une expérience transmis, nous avons tendance à trouver ces résultats comme prévisibles et non surprenant. Nous avons une forte tendance à surestimer notre capacité à prédire un résultat.

Au vu des différentes recherches présentées lors de ce cours vous allez certainement être sujets à ce phénomène !! Gardez bien en mémoire que pour le chercheur le résultat n'était pas du tout évident de prime abord.

Milgram, 1965, 1974

Le groupe

Définitions :

« Un tout est autre chose que la somme de ses éléments, et c'est la manière donc ces éléments s'agencent et se structurent entre eux, et non leurs caractéristiques intrinsèques, qui le caractérisent. Le groupe à une réalité propre, il est un tout dynamique, un lieu d'apprentissage de comportements nouveaux, d'acquisition de nouvelles connaissances »

Lewin, 1948

La gelstalt theory

WOLVERINE?....



OR 2 BAT MEN??

Le groupe

Définitions :

« Un groupe est un ensemble de personnes qui possèdent les caractéristiques suivantes: un nombre restreint de membres qui interagissent directement et s'influencent mutuellement et qui développent spontanément des façons d'être dans le groupe permettant de les reconnaître comme membres, et qui s'identifient eux-mêmes comme tels. »

Sherh, 1968

Le groupe

La conception traditionnelle :

Un ensemble d'individus qui interagissent pour atteindre un but commun.

La conception structurelle :

L'existence d'une structure sociale, formelle ou informelle, régissant des normes, des statuts et des rôles.

La conception subjective :

Il faut que les individus se perçoivent eux-mêmes comme appartenant à ce groupe et qu'une tierce personne le reconnaisse comme tel.

Le groupe

Il y a différents types de groupes :

Le groupe restreint : dans lequel les individus ont des relations directes et personnelles, expriment un fort sentiment de cohésion en adhérant aux différentes valeurs proposées. (Cooley, 1909)

Groupe formel : correspond à une organisation définie, les membres y ont une place assignée et des rôles prescrits, notamment par une structure hiérarchique.

Groupe informels : apparition imprévues, les individus le compose de plein gré, les rôles ne sont pas imposés, les relations ne reposent dès lors aucunement sur une structure hiérarchique.

Le groupe

Groupe collection : ensemble d'individus ayant leur propre spécificité, et qui conservent leur singularité. C'est généralement un groupe dominant. Chaque membre est autonome et responsable.

Groupe minoritaire : ensemble d'individus qui éprouvent le besoin de se rendre visible pour faire reconnaître leur opinions : ce sont des « originaux ». Ils pratiquent en général des activités minoritaires (roller, skate, etc.), rentrent en conflit avec les valeurs traditionnelles.

Groupe déviant : comme le groupe minoritaire, à la différence de sa conduite sociale déviante (hooligans).

Le groupe

Bien que nos groupes d'appartenances régissent nos comportements, valeurs, idéologies, etc., nous pouvons parfois adopter certains comportements. Hyman (1942) démontre que parfois nos agissement correspondent à des groupes que nous considérons comme références.

Nous n'appartenons pas à ces groupes références mais nous nous en approprions les codes et valeurs.

Le groupe

Les groupes références ont deux fonctions (Sheriff, 1953) :

Fonction comparative : l'individu va s'échelonner par rapport aux autres individus du groupe afin de savoir quelle position lui est attribuée au sein de celui-ci.

Fonction normative : va lui permettre de connaître et de maîtriser les comportements à adopter au sein du groupe au regard des différentes normes.

Le groupe

La dynamique des groupes :

Les liens qu'entretiennent les membres, l'interdépendance signalée, constituent la dynamique de groupe. L'action des uns entraîne une réaction des autres, amenant ainsi l'équilibre au sein du groupe.

Une dynamique au premier sens du terme doit être comprise comme une énergie, une force supplémentaire qui permet à une structure de fonctionner.

Le groupe

Pour l'ensemble des auteurs, la dynamique des groupes va dépendre :

- de la taille du groupe
- de l'acceptation sociale au sein du groupe
- de l'existence d'un projet d'intérêt collectif

Le groupe

La dynamique du groupe est notamment dépendante de **l'acceptation sociale des individus**. L'acceptation sociale renvoie au degré d'appartenance d'un individu à un groupe. Plus cette acceptation est grande, plus l'individu sera à même de créer et gérer une dynamique.

De même que dans un groupe existent des attractions et répulsions entre les membres (relations interpersonnelles), la dynamique existe lorsque les répulsions sont minimales.

Le groupe

La structure des groupes :

On trouve dans le groupe, une organisation en rôles, une hiérarchie de pouvoir et de statuts (par exemple l'équipe). Cette organisation dépend des interactions entre ses membres, la façon dont ils se perçoivent, ajoutées à cela, leurs attentes personnelles et collectives.

Le groupe

Le rôle : Ensemble des comportements souhaités ou requis de la part d'une personne qui occupe une position donnée au sein d'un groupe. Comportement lié au statut. Aspect dynamique du statut (attitudes et comportements).
Exemple : leader de l'équipe.

Statut : Position des individus les uns par rapport aux autres. Exemple :
Capitaine de l'équipe.

Le leader : On voit donc à travers ces rôles l'importance du LEADER ou LEADERSHIP.

Leadership : à la fois un processus (influence) et une propriété (qualité et capacité de l'individu). Pour **BARROW**, 1977, le leadership est « *un processus de comportement qui pousse les individus et les groupes à atteindre les objectifs fixés* ».

On définit les pouvoirs spontanés du leader, ses caractéristiques par :

- Estime de tous les membres du groupe
- Initiatives structurantes, relations / travail
- Présence qui motive les autres.

Le groupe

Des auteurs comme Bales ou Leary ont repéré différents rôles caractéristiques au sein des groupes (le leader, le clarificateur, l'organisateur, l'opposant, l'agent d'ambiance, l'agressif, le marginal...)

Le groupe

Expérience de shérif (1961) :

Phase 1:

Les sujets de l'expérience étaient vingt-deux garçons de onze ans appartenant à la classe moyenne. Ils n'ont connu aucune forme excessive d'insatisfaction chez eux, n'étaient pas en situation d'échec scolaire ou social et avaient un niveau d'éducation similaire. Ces garçons ont été emmenés dans un camp d'été dans le parc de la caverne aux voleurs dans l'état de l'Oklahoma. Avant de débiter l'expérience, les garçons ont été répartis au hasard en deux groupes de onze.

Shérif

- Au cours de la première semaine de l'expérience, les groupes n'étaient pas au courant de l'existence de l'autre groupe. Ils passaient simplement du temps les uns avec les autres et créaient des liens en randonnant dans le parc ou en nageant. Chaque groupe devait se trouver un nom qui était inscrit sur leurs drapeaux et leurs chemises

Shérif

Phase 2

- L'objectif principal de cette phase est de créer un conflit entre les deux groupes; cela peut se faire par le biais d'activités concurrentielles sous la forme d'un tournoi. Les scores se cumuleront et les membres du groupe gagnant auront une récompense.

Sherif

- Cette étape a augmenté considérablement l'antagonisme entre les deux groupes. Ce fait était évident pendant le décompte des scores; les Rattlers ont remporté le trophée final et ont planté leur drapeau dans le terrain de jeu pour célébrer leur succès. Par la suite, on a noté des injures et des chants offensants.

Sherif

Phase 3

- Cette étape vise à étudier le processus de réduction des tensions entre les groupes et constitue l'aspect de l'étude le plus crucial. Les expérimentateurs tenteront délibérément de favoriser la coopération entre les deux groupes

Shérif

Dans la première activité, les groupes devaient coopérer pour résoudre un problème, les ressources et les efforts d'un seul groupe étant insuffisants pour trouver la solution au problème. On a emmené les deux groupes vers une nouvelle location et on leur a dit qu'ils manquaient d'eau potable. Les deux groupes ont dû réparer les dommages causés par des vandales sur leur approvisionnement en eau potable.

Shérif

- Des structures de groupe et des dynamiques définies faites de statuts et de rôles individuels se formeront quand un certain nombre de personnes sans relations interpersonnelles pré-établies interagissent entre elles dans un contexte similaire.
- Pendant la phase de tension, les conflits créent des stéréotypes péjoratifs envers l'autre groupe et ses membres; ces stéréotypes maintiennent l'autre groupe à une certaine distance sociale.
- Dans le cas où des groupes en conflit sont réunis dans un but commun dont l'accomplissement nécessite tous les groupes, ceux-ci auront tendance à coopérer pour accomplir l'objectif.

Le groupe

Norme :

Une « norme » est un niveau de rendement, un modèle de comportement ou de croyance au sein du groupe. On peut fixer les normes de façon officielle ou non officielle.

Dans un groupe, les normes sont créées progressivement, « par tâtonnements successifs puis par influence mutuelle ».

Les normes peuvent être énoncées de manière claire (règlement intérieur par exemple) mais souvent, elles apparaissent comme implicites : « ce qui se fait et ce qui ne se fait pas »

Ainsi, certaines normes apparaissent comme **contraignantes**.

Normes sociales

Les idées et les actions de notre entourage ne nous laissent pas neutres.

Exercent ainsi une influence sur nos pensées et nos actions.

Le groupe

De nombreuses études de psychologie sociale ont notamment constaté que plus le groupe est important (une foule), plus les individus ont tendance à devenir « débridés ».

Pourquoi ?

Selon Festinger, la foule rend les individus moins identifiables, favorisant alors l'émission de « comportements douteux ».

Le groupe

La comparaison sociale (Festinger, 1954)

Comment faites-vous pour savoir si vous êtes un(e) bonne infirmière, si vous êtes la seule personne à exercer ce métier ?

Festinger, suggère qu'il y a une force (*drive*) conduisant les individus à se comparer aux autres afin d'évaluer leurs opinions et leurs habiletés.

Le groupe

Ascension en montagne

Festinger nous dit qu'en l'absence de comparaison avec d'autres individus, l'évaluation de nos compétences et de nos habiletés est instable.

Quel rapport avec le groupe ?

Le groupe

Festinger, Riecken & Scachter (1956) : enquête sur une secte.

Cibles de comparaison (ascendante, descendante) et niveau d'estime de soi.

En comparant mes opinions, croyances, idéologies avec celles d'autrui, je constate si je suis en harmonie ou non avec les personnes du groupe X.

La comparaison sociale, participe donc à la construction de groupes d'individus.

Le groupe

Une désindividuation typiquement observée dans les situations de foule :
Diminution de la conscience de l'individu, de son esprit critique, de ses capacités de raisonnement.

Le groupe

Autrui peut jouer de nombreux rôles au sein de l'environnement social de l'individu.

Triplett avait fait l'hypothèse qu'un coureur cycliste, seul, qui doit faire une course, aura des performances moindres que celles d'un autre coureur accompagné d'autres cyclistes.

Le groupe

Condition 1: coureur seul

Moyenne de 39Km/h

Condition 2: coureur en présence de l'entraîneur

Moyenne de 50 Km/h

Condition 3: coureur en situation de compétition

Moyenne de 52 Km/h

Le groupe

La présence d'autrui a donc une influence sur le comportement moteur des sujets et, dans ce cas précis, une influence bénéfique.

La présence de co-acteurs améliore la performance (ici motrice) des sujets étudiés.

La composante cognitive: percevoir des mouvements d'autrui, accroît nos mouvements.

La composante motivationnelle: le phénomène de rivalité ou la compétition.

Le groupe

Attention !!!

Nous pouvons aussi constater l'effet inverse !!!

Effet de paresse sociale, Ringelman (1883)

Expérience : épreuve qui consiste à tirer sur une corde, seul ou en collaboration avec d'autres personnes.

Impact du fait de pouvoir mesurer ou non l'effort des personnes.

Asch

CONFORMISME

Le groupe

Si un groupe minoritaire souhaite faire changer d'avis la majorité, il lui faut rester fidèle à ses convictions pendant une certaine durée. Montrer de la certitude, de la confiance, de l'objectivité...

...et une véritable constance.

Ils pourront obtenir alors ce qu'on appelle une innovation sociale.

Le groupe

Afin de répondre aux différentes normes suggérées par le groupe, les individus vont faire preuve de **conformisme**.

« 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 ». (Oberlé, 1990)

Le groupe

Le conformisme :

- Par **complaisance** : il permet à l'individu de ne pas se faire remarquer, le conformisme n'atteint pas les croyances profondes de l'individu.
- Par **Identification** : on veut plaire aux membres du groupe, préserver des relations positives, l'enjeu est l'acceptation sociale.
- Par **intériorisation** : on est convaincu de ce que l'on voit et de ce que l'on entend, et l'individu n'a plus l'impression de se conformer mais d'adhérer aux opinions ou comportements, il intériorise.

Le groupe

Expérience de Asch, 1956 :

Il propose à des sujets réunis en groupe d'évaluer différentes longueurs. Ils doivent désigner parmi 3 longueurs celle qui est égale à la longueur étalon.

Groupe de 7 à 9 personnes. Dans chaque groupe, 1 seul sujet est naïf, les autres (la majorité) sont complices et sur 12 essais donnent des réponses plus ou moins fausses (7 fois) quant à la bonne distance, et ce, **toujours avant** le sujet naïf.

Résultats : les sujets se conforment à 33 % (environ 1 sujet sur 3)

Pourquoi ?

Le groupe

Soit parce qu'ils étaient sûrs que le reste du groupe donnait la bonne réponse « plusieurs paires d'yeux voient mieux qu'une seule » (**intériorisation**)

Soit parce qu'ils ne désiraient pas être « *différents* ». La seule chose qui leur importe est de ne pas paraître différents du reste du groupe (**complaisance**)

Les personnes qui ne se **conforment** pas aux différentes normes du groupe sont ainsi considérées comme déviantes.

La déviance est « un comportement qui échappe aux règles admises par la société », déviant est l'adjectif qui désigne « la personne dont le comportement s'écarte de la norme sociale admise ».

Existence d'une norme → Comportement de transgression de cette norme → Stigmatisation de cette transgression

Expliquer les comportements

- Lorsqu'un individu fait quelque chose d'inattendu ou désagréable nous nous demandons pourquoi il agit ainsi (Bohner 1988).
- Si la productivité d'une entreprise diminue, allons nous considérer que c'est la faute des travailleurs paresseux ou alors, les changements survenus dans leur travail (ex: nouveaux règlements) ?

Les causes

- Comment expliquons nous le comportement des autres ?

Les réactions et conclusions relatives aux comportements des gens sont très importantes car elles nous font prendre des décisions à leur sujet.

Par exemple : Abbey (1987) a découvert que les hommes ont plus tendance que les femmes à attribuer l'attitude amicale d'une femme à un intérêt sexuel.

C'est ce qu'on appelle une erreur d'attribution !

Les causes

- La théorie de l'attribution Bagby (1990):

Nous (humains) avons besoin de donner du sens au monde qui nous entoure, nous allons donc attribuer les actions des gens à des causes **internes ou externes**

Heider (1958) fondateur de la théorie de l'attribution (psycho du bon sens).

Si jamais des étudiants ont une mauvaise note à un examen est ce que cela est due à un manque de capacités ? (attribution interne) Ou un très mauvais enseignant (externe) ?

Les causes

- Pourquoi avons-nous tendance à plus nous focaliser sur les comportements anormaux des personnes ?
- Car nous avons tendance à croire que ce types de comportements nous donne plus d'informations sur la personne observée. Hors un comportement « anormal » peut être lié à des milliers de différentes raisons
- Après avoir perçu des comportements inadéquats nous allons avoir tendance à les relier à des traits de caractère

Les causes

- Kelley (1973) Attribution du sens commun
- Pour savoir si un comportement est valable son caractère répétitif a une très grande importance dans notre jugement. C'est de la logique, simple, du « bon sens ».
- Toujours prendre le recul nécessaire permettant que notre « bon sens » n'est en rien quelque chose d'infaillible, et que les raisons pouvant expliquer un comportement sont multiples.

Les causes

- Anderson (1968; 1974): « l'intégration de l'information »
 - Si quelqu'un vous décrit un inconnu que vous devez rencontrer comme « intelligent, hardi, paresseux et sincère », selon l'importance que VOUS accordez à chacun des ces traits vous lui accorderez plus de poids.
 - Nous avons une grande tendance à attribuer plus d'importance aux informations négatives.
 - De plus, selon l'ordre dans lequel les traits sont distillés, nous avons aussi tendance à donner plus d'importance aux premiers traits reçus.

Les causes

- L'intégration va même encore plus loin car elle peut aussi porter sur les caractéristiques morphologiques de l'individu. Quand nous nous retrouvons pour la première fois autour d'une personne, nous avons que très peu d'éléments auxquels nous raccrocher, nous n'hésitons pas alors à juger sur sa mine (Leyens, 1983).

Les causes

- Lee Ross (1977) l'erreur d'attribution fondamentale :

correspond donc à une très grande propension à sous estimer l'impact de la situation et à surestimer les traits de caractère des individus.

La position ou le statut de la personne à qui nous sommes confrontés vient aussi « polluer » notre jugement. (ex: doctorant).

Dans la vie, ce sont les personnes qui ont le pouvoir social qui engagent les conversations, dès lors, cela amène les subalternes à surestimer les connaissances intellectuels de leurs supérieurs.

Les causes

- Nous commettons aussi erreur fondamentale quand nous expliquons les comportements des autres... Souvent nous expliquons NOTRE comportement en donnant des explications et en prenant en compte le contexte alors que nous donnons aux autres toutes la responsabilité de leur comportement.
- Pourquoi ? Quand quelqu'un agit autour de nous, cette personne occupe le centre de notre attention et elle semble donc être la cause de tout ce qui arrive
- Quand nous agissons, c'est cette fois l'environnement qui exige notre attention ...

Les causes

- Les facteurs culturels ont aussi une grande importance. Plus les enfants grandissent au sein de la culture occidentale, plus ils vont expliquer le comportement des autres en termes de traits de caractère (Dubois, 1991).

Les représentations sociales

Petite expérience ...

- Veuillez-tous écrire les 5 premiers mots qui vous viennent spontanément à l'esprit si je vous dis:

Gastronomie Française

Pain

Vin

Fromage

Escargot

Grenouille

Et évidemment le chien ...

Les Représentations Sociales

Nous devons la théorie des RS à S.Moscovici (1961).

Moscovici s'appuie sur les travaux du sociologue E.Durkheim (1898), qui lui faisait référence à des représentations collectives.

Représentations individuelles	Représentations collectives
Propre aux individus Vulnérable aux changements	Partagé par l'ensemble d'une société Résistante à l'épreuve du temps.

Attention, pour Durkheim, une représentation collective ne correspond en aucun cas à l'accumulation, ni l'addition d'un grand nombre de représentations individuelles.
« Le tout est différent de la somme des parties ».

Les représentations Sociales

Selon Durkheim, c'est bien le concours et l'influence des individus d'une société donnée qui va constituer une représentation collective.

Moscovici (1961) va donc s'appuyer sur les travaux de Durkheim, faisant passer le concept de représentations collectives à représentations sociales.

Evolution de la pensée qui n'est plus monolithique, les individus ont un très large choix de sources et d'opinions leur permettant de constituer leurs propres représentations.

Les représentations Sociales

Selon Durkheim, c'est bien le concours et l'influence des individus d'une société donnée qui va constituer une représentation collective.

Moscovici (1961) va donc s'appuyer sur les travaux de Durkheim, faisant passer le concept de représentations collectives à représentations sociales.

Evolution de la pensée qui n'est plus monolithique, les individus ont un très large choix de sources et d'opinions leur permettant de constituer leurs propres représentations.

Les représentations sociales

- Moscovici va ainsi démontrer, que dans la « nouvelle » société dans laquelle il évolue, il y a la constitution de différents groupes sociaux. Dès lors les représentations collectives, regroupant selon Durkheim la globalité des individus d'une société, se retrouvent ainsi fragmentées en différents agrégats.

→ Homme vs Femme, Jeune vs Vieux, de Droite vs de Gauche, Croyant vs Non Croyant ...
- Moscovici fait évoluer le modèle de Durkheim car désormais, il considère qu'une représentation est à même d'évoluer dans le temps.

Les représentations sociales

« *Les représentations sociales sont traditionnellement définies comme **un ensemble de savoirs dits de sens commun**, c'est-à-dire qui s'opposent à un savoir scientifique. Ces savoirs sont spécifiques à un groupe donné parce qu'ils **sont construits par ce groupe**, au travers de son histoire, sa culture, ses pratiques, mais également au travers de ses prises de position, ses attitudes. Ils sont élaborés par le groupe et **ont une visée pratique**, ils facilitent les communications entre les individus, permettent de coder plus rapidement les informations provenant du milieu social environnant, et **orientent les conduites des individus** »*

D.Jodelet (1989)

Les représentations sociales

Le recueil d'une représentation sociale se fait donc par **association verbale**.

Un stimuli correspondant à un objet (mot, image, son ...) et un recueil de mots des répondants.

Le recueil peut se faire via **questionnaire**, ou encore **entretien**.

Une **analyse statistique** vient par la suite déterminer les mots **les plus souvent cités** par les répondants.

Les représentations sociales

L'analyse va s'intéresser à la fréquence d'apparition des mots, mais va aussi s'appuyer sur l'ordre d'apparition des mots et enfin sur leurs importances.

Analyse de Vergès (1994):

Mots

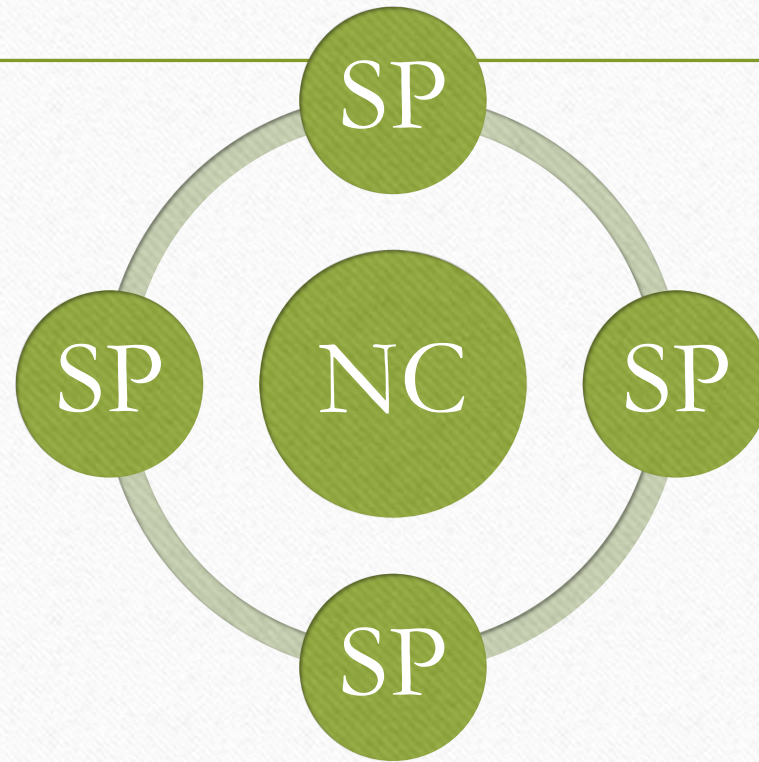
Ordre d'apparition

Importance

Les représentations sociales

Via l'analyse de Vergès, nous allons pouvoir obtenir ce qu'Abrie (1996) a défini comme le **Noyau Central** et le **système périphérique**.

Les représentations sociales



Les représentations sociales

Le noyau central

Selon Abric, une RS va être organisée autour d'un noyau central, qui va composer l'organisation de cet objet. Ce noyau est collectivement partagé. Il est cohérent, stable et résistant au changement.

Raquette, filet, ligne, Roland Garros :

TENNIS

Les représentations sociales

Le système périphérique

Les éléments périphériques sont plus instables, moins prégnants, s'organisant ainsi autour du NC. Le système périphérique est le pare-choc de la RS et va ainsi absorber les « conflits » et divergences.

Les représentations sociales

Selon Abric, les RS ont quatre fonctions principales :

- 1) Fonction de savoir** : Elles vont permettre, via leur contenus, de comprendre et d'expliquer la réalité. Ces différents savoirs « naïfs » permettent la communication et les échanges sociaux.
- 2) Fonction identitaire** : RS vont permettre de définir l'identité sociale de chaque individu et ainsi de préserver la spécificité des groupes sociaux, dans le processus de socialisation, comparaison sociale.

Les représentations sociales

Fonction d'orientation : Les RS vont permettre aux sujets d'anticiper, de produire des attentes mais également de se fixer ce qu'il est possible de faire dans un contexte social particulier.

Fonction justificatrice : Les RS vont intervenir a posteriori et ainsi servir à justifier nos attitudes et choix. Elles jouent un rôle essentiel dans le maintien ou le renforcement des positions sociales.

Les représentations sociales

- **Pour résumer :**

Les représentations sociales sont composées d'éléments divers : attitudes, opinions, croyances, valeurs, idéologies, etc...

« Une représentation sociale est un ensemble d'informations, de croyances, d'opinions, d'attitudes à propos d'un objet donné » *Abric, 1994*

« Une forme de connaissance, socialement élaborée et partagée, ayant une visée pratique et concourant à la constitution d'une réalité commune à un ensemble social »

Jodelet, 1989

Les représentations sociales

- Représentation Sociale :

Un objet

Un groupe

À un instant T

Les représentations sociales

Pourquoi est-il important pour vous de connaître et maîtriser le concept de représentation sociale ?

Une ouverture d'esprit et une conscientisation des différences qu'il peut y avoir entre les individus. Les soins médicaux touchent absolument toutes les tranches de populations, tous les âges, toutes les religions, et donc tous les groupes. Le personnel médical peut se retrouver confronté à tous types de personnes, de groupes d'individus ayant des représentations totalement différentes des leurs. Une grande maîtrise de ce concept peut vous permettre dans bon nombre de situations d'avoir le recul nécessaire afin de mieux comprendre et de prodiguer les meilleurs soins dans les meilleures conditions à tous les individus, partageant ou non vos représentations du monde.

Peut-être avez vous le sentiment de déjà le savoir ????

Identité Sociale

- Tajfel & Turner

Le groupe

Identité sociale dans le groupe :

Les interactions sociales sont nécessaires pour construire sa propre identité. Pour appartenir à un groupe x, il faut se trouver des similitudes avec les membres de ce groupe, tout en continuant à nous distinguer de chaque individu qui le compose, sous peine de perdre notre individualité.

Le groupe va aussi influencer l'estime des individus et le concept de soi, notamment via la comparaison sociale (Festinger, 1954).

Cas pratiques

- Etape 1
 - Question qui peut s'avérer pertinente selon moi
 - Se demander pourquoi elle peut l'être ? Pour moi et/ou les autres
 - Se demander si j'ai les outils et les connaissances ou les moyens de les obtenir pour y répondre
 - Chercher les éléments théoriques pouvant me permettre de répondre à la question posé

Cas pratique

- Il y a certainement des gens qui se sont déjà posés cette question, se renseigner
- Décrire la situation de manière minutieuse
- Relater les faits pouvant poser questions de manière minutieuse
- Sont ils redondants ?

Cas pratique

- Exemple :
 - Je constate des grosses tensions entre deux groupes de jeunes adolescents
 - Ces tensions sont elles régulières ?
 - Opposent elles toujours les mêmes jeunes ?

Cas pratique

- Expérience de Shériff

Phase 1:

Les sujets de l'expérience étaient vingt-deux garçons de onze ans appartenant à la classe moyenne. Ils n'ont connu aucune forme excessive d'insatisfaction chez eux, n'étaient pas en situation d'échec scolaire ou social et avaient un niveau d'éducation similaire. Ces garçons ont été emmenés dans un camp d'été dans le parc de la caverne aux voleurs dans l'état de l'Oklahoma. Avant de débiter l'expérience, les garçons ont été répartis au hasard en deux groupes de onze.

Shérif

- Au cours de la première semaine de l'expérience, les groupes n'étaient pas au courant de l'existence de l'autre groupe. Ils passaient simplement du temps les uns avec les autres et créaient des liens en randonnant dans le parc ou en nageant. Chaque groupe devait se trouver un nom qui était inscrit sur leurs drapeaux et leurs chemises

Shérif

Phase 2

- L'objectif principal de cette phase est de créer un conflit entre les deux groupes; cela peut se faire par le biais d'activités concurrentielles sous la forme d'un tournoi. Les scores se cumuleront et les membres du groupe gagnant auront une récompense.

Sherif

- Cette étape a augmenté considérablement l'antagonisme entre les deux groupes. Ce fait était évident pendant le décompte des scores; les Rattlers ont remporté le trophée final et ont planté leur drapeau dans le terrain de jeu pour célébrer leur succès. Par la suite, on a noté des injures et des chants offensants.

Sherif

Phase 3

- Cette étape vise à étudier le processus de réduction des tensions entre les groupes et constitue l'aspect de l'étude le plus crucial. Les expérimentateurs tenteront délibérément de favoriser la coopération entre les deux groupes

Shérif

Dans la première activité, les groupes devaient coopérer pour résoudre un problème, les ressources et les efforts d'un seul groupe étant insuffisants pour trouver la solution au problème. On a emmené les deux groupes vers une nouvelle location et on leur a dit qu'ils manquaient d'eau potable. Les deux groupes ont dû réparer les dommages causés par des vandales sur leur approvisionnement en eau potable.

Shérif

- Des structures de groupe et des dynamiques définies faites de statuts et de rôles individuels se formeront quand un certain nombre de personnes sans relations interpersonnelles pré-établies interagissent entre elles dans un contexte similaire.
- Pendant la phase de tension, les conflits créent des stéréotypes péjoratifs envers l'autre groupe et ses membres; ces stéréotypes maintiennent l'autre groupe à une certaine distance sociale.
- Dans le cas où des groupes en conflit sont réunis dans un but commun dont l'accomplissement nécessite tous les groupes, ceux-ci auront tendance à coopérer pour accomplir l'objectif.

Cas pratique

- Exemple avec :
- RS
- Identité sociale
- Menace stéréotype
- Auto-handicap