



Psychologie sociale

Chapitre 14

Psychologie sociale

Nous sommes des animaux sociaux...

Étude scientifique de la façon dont nous:

- *pensons* aux autres
- *influençons* les autres
- *entrons en relation* avec les autres

Pensée Sociale

Pensée sociale

Nous analysons les raisons qui poussent les gens à agir comme ils le font

Exemples:



Pensée sociale

Théorie de l'attribution

Tendance à donner des explications causales au comportement des autres, souvent en l'attribuant:

- soit à la situation externe
- soit aux dispositions internes de la personne



<http://www.stedwards.edu>

Fritz Heider

Pensée sociale

Erreur fondamentale d'attribution

En analysant les comportements des autres, nous avons tendance à:

- Surestimer l'impact des dispositions personnelles
- ET
- Sous-estimer l'impact de la situation



Pensée sociale

Différence culturelle

Les gens de cultures  _____ font moins cet erreur d'attribution...

1. Le comportement est attribué davantage à la **situation**
2. Le crédit pour les **succès** est donné davantage aux **autres**
3. Ils s'attribuent plus le blâme pour les échecs

Pensée sociale

Les effets de l'attribution

La façon dont nous expliquons le comportement d'une personne a un effet sur la façon dont nous réagissons à son comportement.



Comportement négatif



Attribution à la situation

« Peut-être que le conducteur est malade. »



Réaction de tolérance

(agir avec prudence et éviter le conducteur)



Attribution aux dispositions de l'individu

« Ce conducteur est fou! »



Réaction défavorable

(accélérer et dépasser l'autre conducteur en lui lançant un regard noir)

Pensée sociale

Attitude

Croyance et sentiment qui prédispose une personne à réagir d'une façon particulière vis-à-vis des objets, des personnes ou des événements

Nos attitudes peuvent donc affecter nos actions

➤ Mais, ne les prédisent pas parfaitement



Pensée sociale

Attitude : persuasion

Comment nos attitudes se forment-elles?

1. Voie **centrale** de la persuasion



2. Voie **périphérique** de la persuasion



Pensée sociale

Attitude

Nos attitudes affectent nos actions

Surtout lorsque :

1. Les influences externes sont minimales
2. L'attitude est stable
3. L'attitude est relié spécifiquement au comportement
4. L'attitude est facilement présent à l'esprit.



Pensée sociale

Attitude

Nos actions affectent nos attitudes



Actions menés dans un cadre coopératif nourrissent des sentiments d'estime mutuelle (croyances)

Pensée sociale

Attitude

Nos actions affectent nos attitudes (suite)

Phénomène du « doigt dans l'engrenage »:

1. Si on dit oui à à une demande mineure
2. On a tendance à dire oui par la suite à une demande plus importante



Pensée sociale

Attitude

Nos actions affectent nos attitudes

Jouer un rôle affecte les attitudes

Prison de Stanford (Zimbardo, 1972)

- Gardiens et prisonniers ont développé des attitudes en lien avec leurs rôles.



Phillip G. Zimbardo, Inc.



Originally published in the *New Yorker*

Pensée sociale

Attitude

Nos actions affectent nos attitudes

Explication possible 

La discordance cognitive 

1. Lorsque nos actions et nos attitudes sont en opposition, nous ressentons de la tension
2. Pour soulager cette tension, nous modifions nos attitudes pour qu'ils soient en accord avec nos actions



Influence sociale

Influence sociale

L'influence sociale :

Contribution principale de la psychologie sociale

- Conformisme
- Soumission
- Comportement de groupe

Influence sociale

Conformisme

Le comportement est contagieux:

➤ Bâillement, rire, toux



Malheureusement, certains
comportements négatifs sont imités...

Influence sociale

Conformisme

Conformisme: ajustement de la pensée ou comportement pour coïncider avec une norme de groupe

L'effet de caméléon: Imiter **inconsciemment** les expressions, postures ou voix des autres



Influence Sociale

Pression de groupe et conformisme

La suggestibilité est une forme subtile de conformisme. « Nous ajustons notre comportement ou notre pensée vers une norme quelconque de groupe »

Expérience de **Asch**

Influence Sociale

Pression de groupe et conformisme

Influence résultant de la volonté d'accepter les opinions des autres à propos de la réalité.



William Vandivert/Scientific American

Influence sociale

Conditions renforçant le conformisme

1. On se sent mal à l'aise ou incompétent
2. Le groupe de taille moyenne
3. Le groupe est unanime
4. Nous admirons le statut du groupe
5. Le groupe observe notre comportement
6. Notre culture

Influence Sociale

Conformisme: Explications possibles

Influence sociale normative:

Les hommes ont tendance à aller avec leur groupe, à penser comme lui et à l'imiter

- Désir d'éviter le rejet ou de recevoir l'approbation sociale
- Sensibles aux normes sociales

Influence Sociale

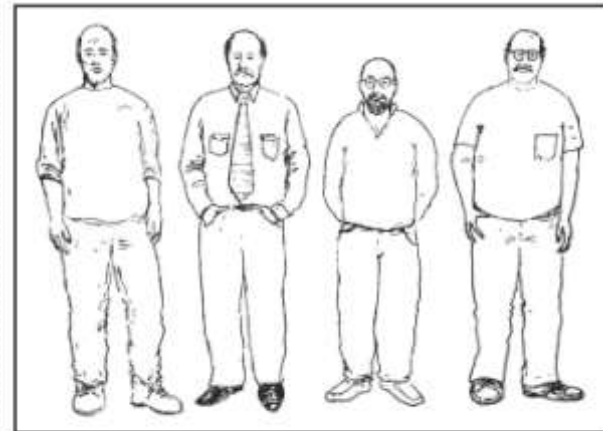
Conformisme: Explications (suite)

Influence sociale informationnelle:

- Le groupe peut fournir des informations importantes
- Nous sommes plus réceptifs à l'opinion des autres lorsque la réponse à donner est importante et que nous sommes peu sûr de nous



Diapositive 1



Diapositive 2

Influence Sociale

Soumission : L'étude de Milgram

Stanley Milgram: l'effet de l'autorité sur la soumission

Les gens se soumettent à la pression sociale mais comment vont-ils répondre à des ordres?

« Étude sur les effets de la punition sur l'apprentissage »



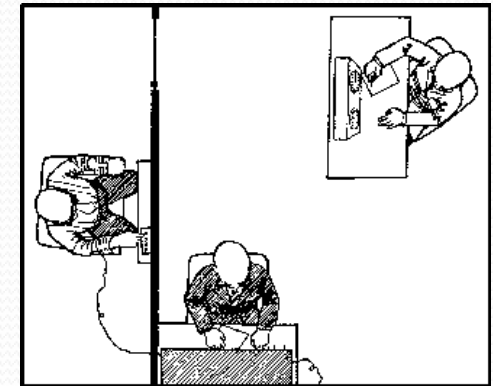
Courtesy of CUNY Graduate School and University Center

Stanley Milgram
(1933-1984)

Influence Sociale

Soumission : L'étude de Milgram

Both Photos: © 1965 By Stanley Milgram, from the film *Obedience*, dist. by Penn State, Media Sales



Léger (15-60)	Moyen (75-120)	Fort (135-180)	Très fort (195-240)	Intense (255-300)	Intensité extrême (315-360)	Dangereux (375-420)	Mortel (435-450)
-------------------------	--------------------------	--------------------------	-------------------------------	-----------------------------	---------------------------------------	-------------------------------	----------------------------

Intensité du choc électrique en volts

Influence Sociale

Soumission : L'étude de Milgram

Résultats:

La soumission était plus grande lorsque:

- Figure d'autorité légitime
- À proximité
- Soutenu par institution prestigieuse
- Victime dépersonnalisée ou à distance
- Pas de modèle de désobéissance

Influence Sociale

Leçons à en tirer...

Lorsque la bonté et l'obéissance entrent en conflit, c'est souvent **l'obéissance** qui l'emporte...

Le mal ne nécessite pas des personnages monstrueux, il suffit d'avoir des **gens ordinaire** corrompus par une situation diabolique

Influence du groupe

Influences sociales:

Influence du groupe

Outre le conformisme et l'obéissance, il y a d'autres circonstances où notre comportement change en présence des autres ou dans un groupe:

Facilitation sociale

Désindividuation

Pensée de groupe

Paresse sociale

Polarisation de groupe

Influence du groupe

Comportement individuel en groupe

Facilitation sociale:

Performance améliorée en présence des autres lors de tâches simples

Effet de la facilitation sociale sur la foule

Influence du groupe

Comportement individuel en groupe

Paresse Sociale

Diminution de l'effort au sein d'un groupe orienté vers un but commun

Pourquoi?

Influence du groupe

Comportement individuel en groupe

Désindividualisation

L'effet du groupe qui nous portent à être:

- Moins conscient de soi-même
- Moins réservé
- Stimulés et Anonymes
- diminue notre sentiment de responsabilité

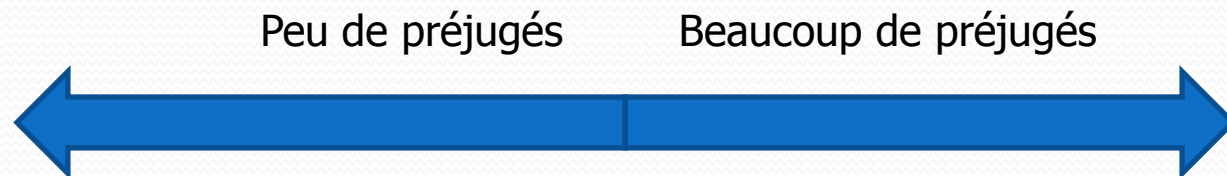
Influence du groupe

Effets des interactions de groupe

Polarisation du groupe

Accroissement des tendances dominantes d'un groupe

- Survient lorsque les membres des groupes discutent des attitudes qui les rapprochent ou les opposent
- La différence entre les groupes s'accroît avec le temps



Influence du groupe

Effets des interactions de groupe

Pensée de groupe:

Pensée harmonieuse mais irréaliste d'un groupe.

Souvent alimentée par:

- Un excès de confiance
- Le conformisme
- L'autojustification
- La polarisation du groupe

Réfute les opinions différentes, les critiques

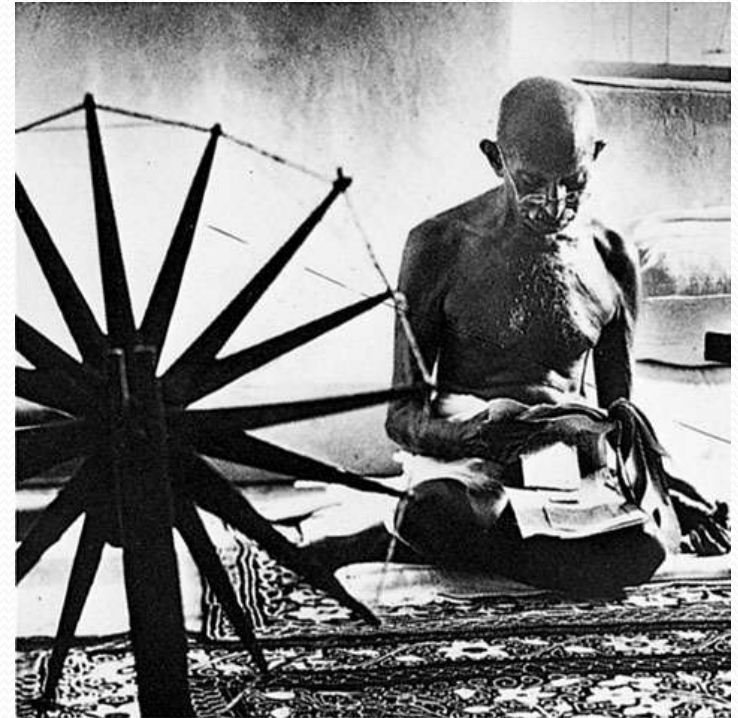


Le pouvoir des Individus

Le pouvoir des individus

Le contrôle social et le contrôle personnel interagissent

Des individus engagés peuvent influencer la majorité



Margaret Bourke-White/ Life Magazine. © 1946 Time Warner, Inc.

Gandhi

Relations sociales

Relations Sociales

La psychologie sociale nous informe sur la **façon dont nous entrons en relation** les uns avec les autres

Préjugés

*Aggression:
Quand on
blesse
l'autre*

*Attraction et
relations*

*Altruisme:
Quand aide
l'autre*

*Conflits
sociaux:
source et
résolution*



Relations sociales Préjugés

Relations sociales

Préjugés

- Jugement a priori (généralement négatif)
- Souvent envers un groupe et ses membres différent par sa culture, ethnique ou sexe.

Composantes du préjugé

1. Croyances (stéréotypes)
2. Émotions (hostilité, envie ou crainte)
3. Prédilection à *agir* (discriminer)

Relations sociales

Préjugés

Préjugé = attitude négative (croyance)

Discrimination = comportement négatif

- Les préjugés opèrent au niveau du conscient, mais encore plus au niveau du subconscient

Relations sociales

Préjugés

- ❖ Les préjugés ethniques et sexuels existent-ils encore aujourd'hui?

Relations sociales

Origines sociales du préjugé

Pourquoi les préjugés se forment-ils?

1. Inégalités sociales
2. Divisions de la société
3. Bouc émissaire

Relations sociales

Origines sociales des préjugés

Inégalités sociales

Les préjugés se développent lorsque certaines personnes ont de l'argent, du pouvoir et du prestige et que d'autres n'en ont pas

Relations sociales

Origines sociales du préjugé

Nous et eux

Groupe d'appartenance:

avec qui nous partageons une identité commune

Groupe de non-appartenance:

perçus comme différents

Biais de groupe:

tendance à favoriser quelqu'un de son groupe

Armée des tartans

Mike Hewitt/ Getty Images

Relations sociales

Origines émotionnelles des préjugés

Théorie du Bouc émissaire:

Les préjugés constituent une soupape à la colère en fournissant quelqu'un à accuser



Relations sociales

Origines cognitives des préjugés

Catégorisation:

Façon dont nous simplifions notre monde
Tendance à appliquer des stéréotypes.

Effet Trans ethnique:

On reconnaît plus facilement les visages de notre propre ethnie

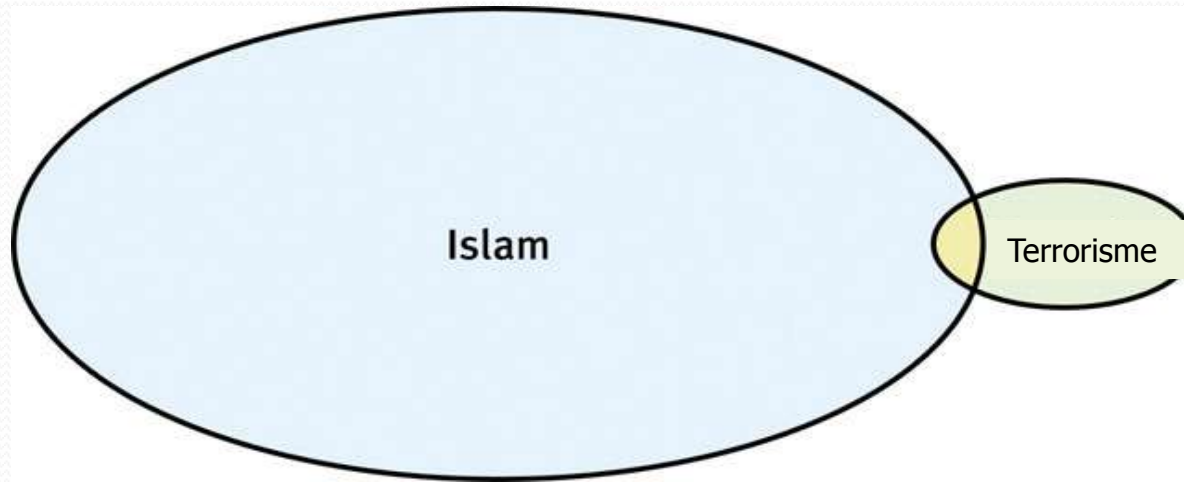


Relations sociales

Origines cognitives des préjugés

Cas marquants

- On généralise à partir d'exemples frappants et mémorables
- Peut renforcer les stéréotypes et les préjugés

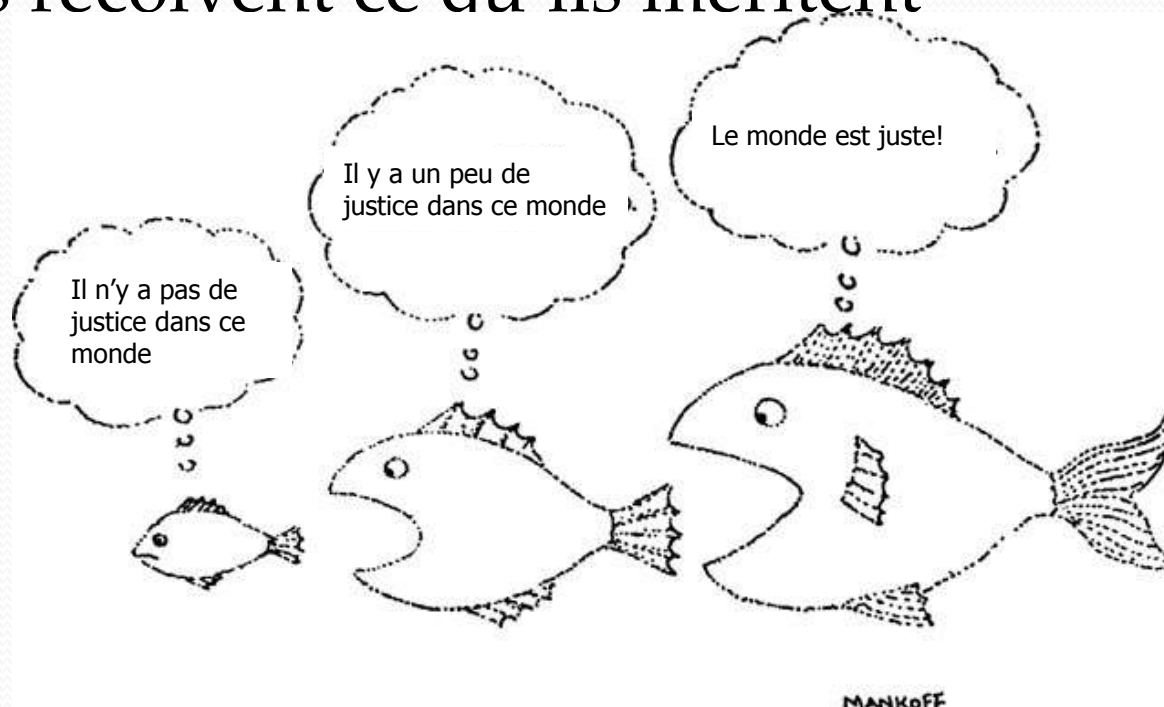


Relations sociales

Origines cognitives des préjugés

Phénomène du monde équitable

Tendance à croire que le monde est juste et que les gens reçoivent ce qu'ils méritent



© The New Yorker Collection, 1981, Robert Mankoff from cartoonbank.com. All Rights Reserved.

Biais de l'après-coup

Après avoir entendu le résultat, nous avons tendance à croire qu'on aurait pu le prédire à l'avance



La culpabilisation de la victime nous rassure...



Relations sociales

Agressivité

Relations sociales

Agressivité

- Comportement physique ou verbal ayant pour but de faire du mal ou détruire
- Peut être une réaction ou un moyen calculé pour parvenir à une fin

Émerge de l'interaction entre la biologie et l'expérience vécue.

Relations sociales

La biologie de l'agressivité

Trois influences biologiques sur l'agressivité:

1. Influences génétiques
2. Influences neuronales
3. Influences biochimiques

Relations sociales

La biologie de l'agressivité

Influences Génétiques

- Animaux sélectionnés pour leur agressivité
- Études de jumeaux
- Chromosome Y.

Influences Neuronales

- Système limbique (amygdale) et le lobe frontal

Relations sociales

La biologie de l'agressivité


Influences Biochimiques:

- Niveau de testostérone
- Alcool...

Relations sociales

La biologie de l'agressivité : L'alcool

L'alcool peut causer **chimiquement** ou **psychologiquement**:

- **Désinhibition** du comportement agressif
- Réponse plus agressive à la frustration
- Crimes violents
- Diminue les perception de possibilité de paix
- Voit davantage de provocation 

Relations sociales

La psychologie de l'agressivité

Quatre facteurs psychologiques qui influencent le comportement agressif:

1. Expériences aversives
2. Influences socioculturelles
3. Modèles d'agressivité
4. Acquérir des scénarios sociaux

Relations sociales

La psychologie de l'agressivité

Expériences aversives

Ceux que l'on rend malheureux rendent souvent les autres malheureux.

Relations sociales

La psychologie de l'agressivité

Expériences aversives

Environnement : Même la température peut augmenter les réactions agressives.

Relations sociales

La psychologie de l'agressivité

Expériences aversives

Principe de frustration-agressivité

La frustration, c.-à-d. le fait d'être empêché d'atteindre un but quelconque, suscite une colère qui peut engendrer l'agressivité



Relations sociales

La psychologie de l'agressivité

Influences socio-culturelles

- Apprendre que l'agressivité peut être payante
- Le rejet intensifie la violence

Relations sociales

La psychologie de l'agressivité

Observer des modèles d'agressivité

- Nos parents
- La télévision et la pornographie

Relations sociales

La psychologie de l'agressivité

Acquérir des scénarios sociaux

Par:

- L'influence des médias
- Les paroles de musique

Relations sociales

La psychologie de l'agressivité

Jeux vidéos

- ❖ Les jeux enseignent-ils la violence ou permettent-ils de s'en affranchir?

Relations sociales

La psychologie de l'agressivité

Les études démontrent:



Relations sociales Attirance

Pensons-y un peu...

- ❖ Qui se ressemble s'assemble ou les contraires s'attirent?
- ❖ La beauté est-elle superficielle ou l'attraction physique a beaucoup d'importance?



Quelles variables
favorisent l'attirance
envers quelqu'un?

Psychologie de l'attirance

Proximité:

- le voisinage géographique est le facteur le plus puissant de l'amitié
- Effet d'exposition simple:
L'exposition répétée à un stimulus nouveau augmente notre **AFFECTION** pour eux



Rex USA

Pingouin blanc (rare) fut accepté après 3 semaines dû à l'exposition simple.

Psychologie de l'attirance

Attirance physique:

Une fois que la proximité a apporté le contact, l'apparence physique est le facteur le plus important

Le pouvoir de l'attirance physique est énorme...

- **Salaire**
- **Réussite professionnelle**

Psychologie de l'attirance

Attirance physique (suite)

La beauté est **relative**

- Dépend de la culture, de nos normes de beauté

Psychologie de l'attraction

Attraction physique (suite)

En général, les gens préfèrent les traits :

- Dans la moyenne
- Symétriques
- Jeunes (pour les femmes)
- Mûrs (chez les hommes)

Psychologie de l'attirance

Ressemblances

- Les attitudes, croyances et intérêts communs augmente le lien d'attirance
- Ceux qui s'assemblent en général se ressemblent

L'effet renforçateur de l'attirance:

- Renforcements et avantages

L'amour romantique



Puis a souvent une période d'Amour passion

Deviens Complicité amoureuse

Se maintient par les interactions positives et le soutien

S'intensifie via les confidences intimes et l'équité

Début souvent par l'attraction ou l'amitié

L'amour romantique

Amour passionnel:

- État d'excitation, fusion intense et positive avec un autre
- En général au début d'une relation amoureuse.

Théorie bifactorielle des émotions

1. Stimulation physique et évaluation cognitive
2. Stimulation externe peut accroître une émotion

L'amour romantique

Complicité amoureuse:

Attachement profond et affectueux que nous éprouvons envers ceux avec qui nous partageons notre vie

Clés d'une complicité amoureuse:

1. L'équité
2. Les confidences intimes

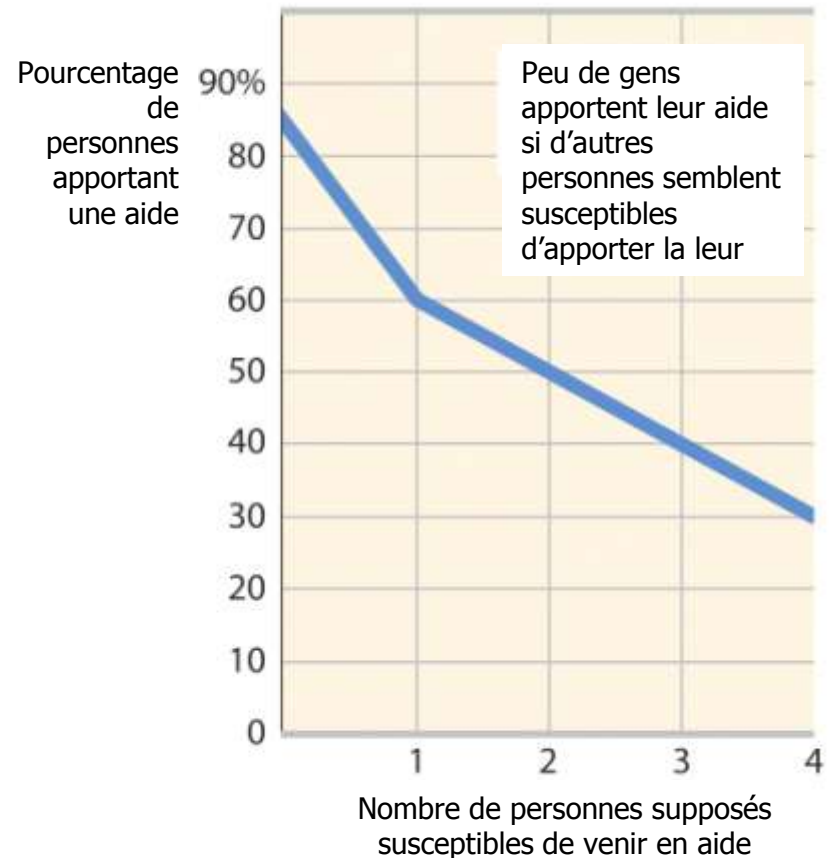
Altruisme

Attention désintéressée portée au bien-être d'autrui

- À quel moment sommes-nous plus enclins à venir en aide à quelqu'un?

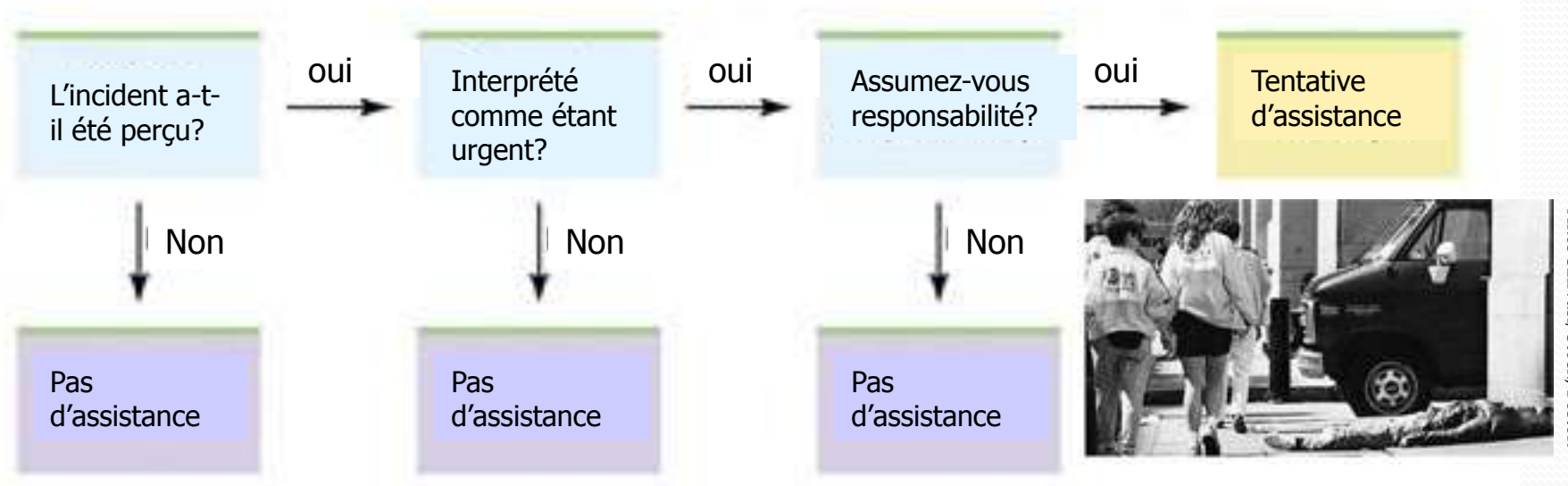
Altruisme : L'effet témoin

Tendance d'un témoin quelconque à être moins enclin à intervenir pour apporter de l'aide si d'autres témoins sont présents.



Altruisme : Intervention des témoins

Processus de prise de décisions conduisant à l'intervention des témoins.



Altruisme : Les normes de l'assistance

Théorie de l'échange social:

- Notre comportement social est un processus d'échange
- Le but est de maximiser les bénéfices et de minimiser les coûts

Altruisme : Les normes de l'assistance

Normes apprises par la socialisation

1. Norme de réciprocité : Aider ceux qui nous ont rendu service
2. Norme de responsabilité sociale : Aider ceux qui ont besoin de notre aide

Conflits

Le conflit :

Incompatibilité perçue entre les actions, buts ou idées

Le piège social:

Lorsque les parties en conflit, en poursuivant chacune leur propre intérêt, se trouvent coincées dans un comportement mutuellement destructeur

Conflits

Perceptions de l'ennemi

Perception en miroir: Les personnes en conflit forment une image diabolique l'un de l'autre.

<http://www.cnn.com>

Saddam Hussein
"tyran guidé par le mal"

<http://www.aftonbladet.se>

George Bush
"maléfique"

Favorise la paix: Les 4 « C »

Contact:

- Augmente familiarité et acceptation

Coopération:

- Buts partagés
- Permet de surmonter les différences entre les gens

Communication:

Permet de remplacer une compétition vainqueur-vaincu par une coopération vainqueur-vainqueur

Favorise la paix: Les 4 « C »

Conciliation

“Initiatives Progressives et réciproques pour réduire la tension” (GRIT):

1. Reconnaître des intérêts mutuels
2. Initier un acte de conciliation
3. Cela ouvre la porte à une action réciproque de l'autre partie.