

IUT A2 – Expression & Communication

Psychosociologie de la communication

Objectifs : donner aux étudiants des bases de psychosociologie des groupes et des organisations en vue de leur fournir des outils conceptuels d'analyse de leur expérience de stage.

Nombre de séances prévu : 7 séances de 2h

Evaluation : continue par QCM au début de chaque cours ; questions portants sur le cours précédent + Exercices ponctuels en cours de séance

Nota : *cours lié au cours de communication appliquée & e-portfolio*

Introduction

Définitions – Psychologie sociale

Domaine d'étude scientifique qui étudie la façon par laquelle le comportement, les sentiments ou les pensées d'un individu sont influencées ou déterminées par le comportement ou les caractéristiques des autres (Baron & Byrne, 1981)

Science du conflit entre la société et l'individu... L'objet de cette science est tous les phénomènes ayant trait à l'idéologie et à la communication, leur genèse, leur structure et leur fonction (Moscovici, 1984)

*Au final, la **Psychosociologie (ou Psychologie Sociale)** peut être définie comme la Science qui étudie les comportements humains sous l'angle des rapports que l'individu entretient avec les autres individus avec lesquels il interagit.*

Séance 1 :

Concepts de base de la psychologie sociale

L'objet d'étude privilégié de la psychosociologie est donc le comportement humain au sein des groupes ainsi que l'influence de l'individu sur le groupe et vice-versa.

Petite expérience de psychosociologie pour commencer...

Prenez une feuille de papier et un crayon.

Expérience 1 – tâche de rapidité de perception visuelle

CONSIGNE :

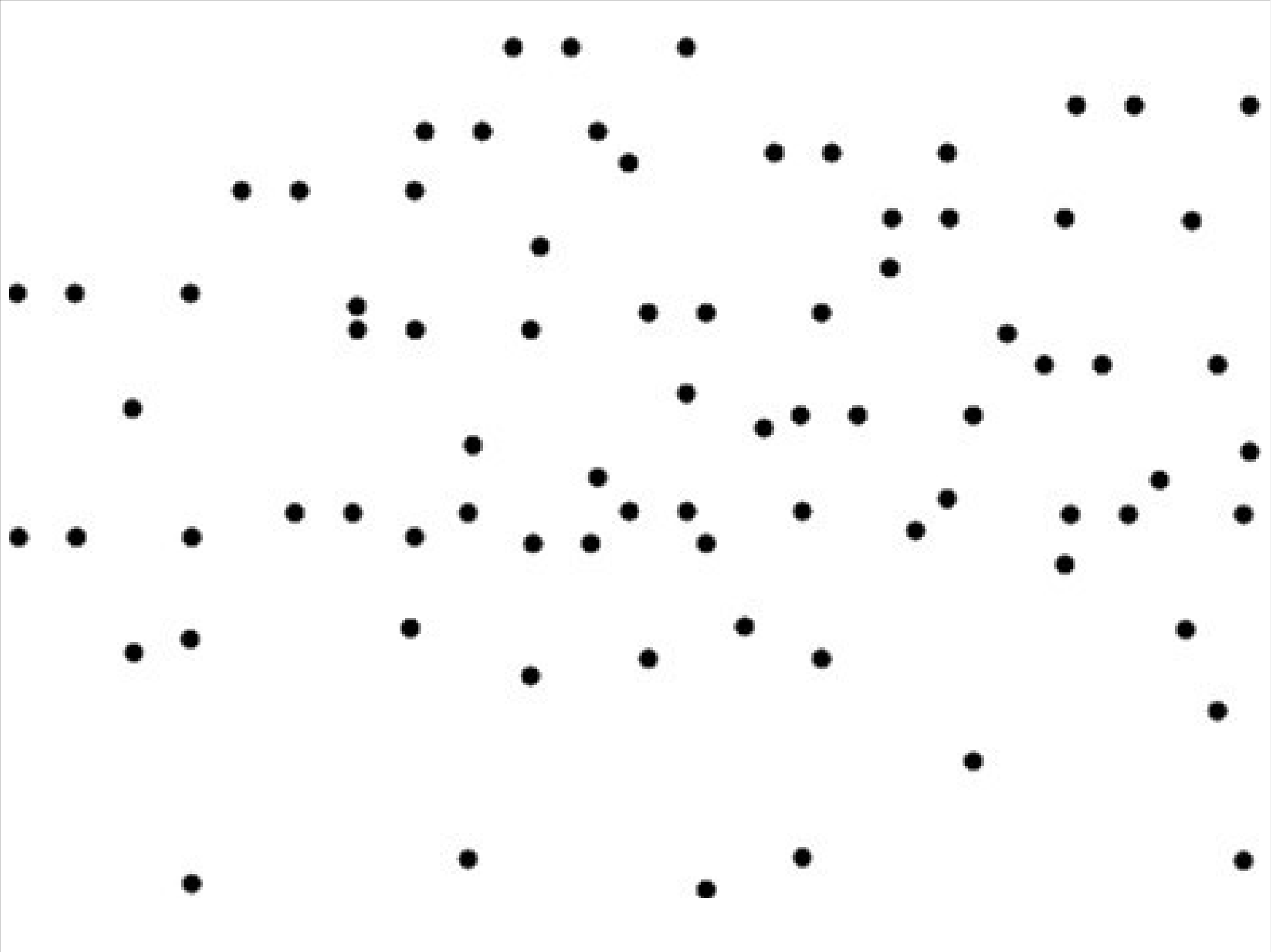
EVALUER le nombre de points sur l'image qui va vous être montrée
pendant 4 secondes

NOTER sans rien dire ni le montrer aux autres participants
ce nombre sur votre feuille puis retournez-la.

*Nota : l'image vous sera présentée 5 fois de suite,
pendant 4 seconde à chaque fois, merci de noter
chaque nouvelle évaluation à la suite des autres.*

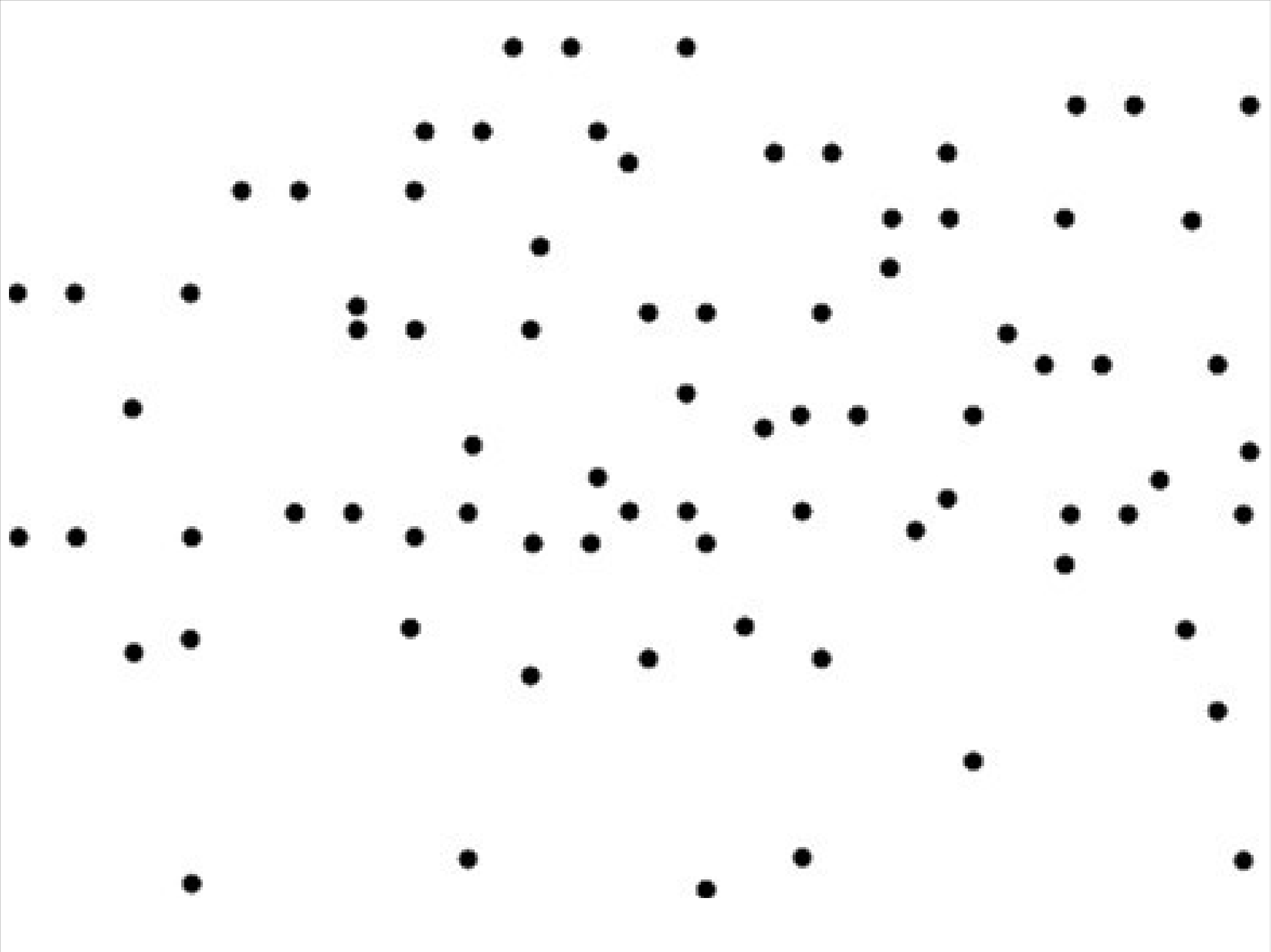
Avez-vous des questions avant de commencer ?

Prêts ?



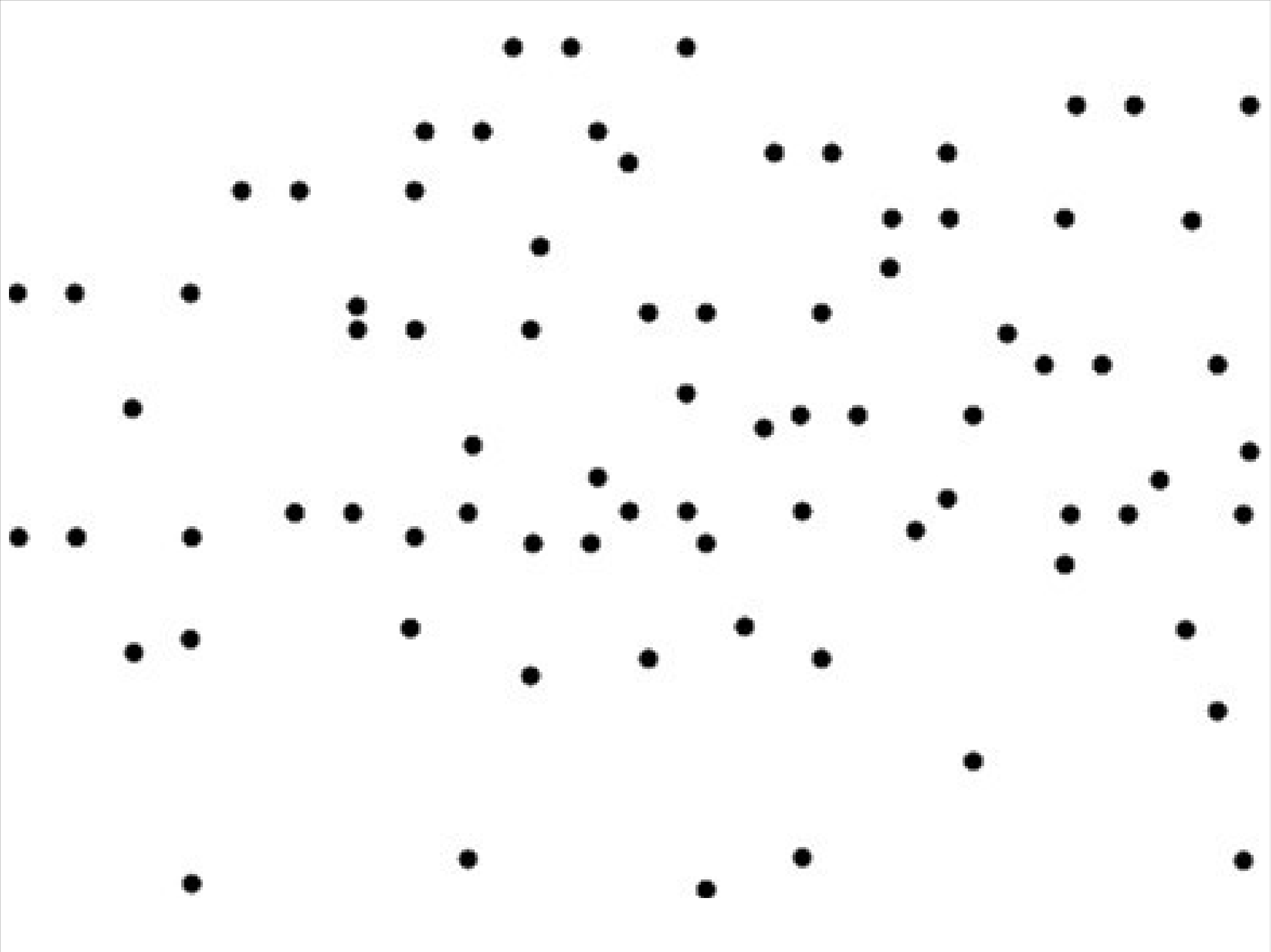
Notez votre réponse et retournez votre feuille

Prêts ?



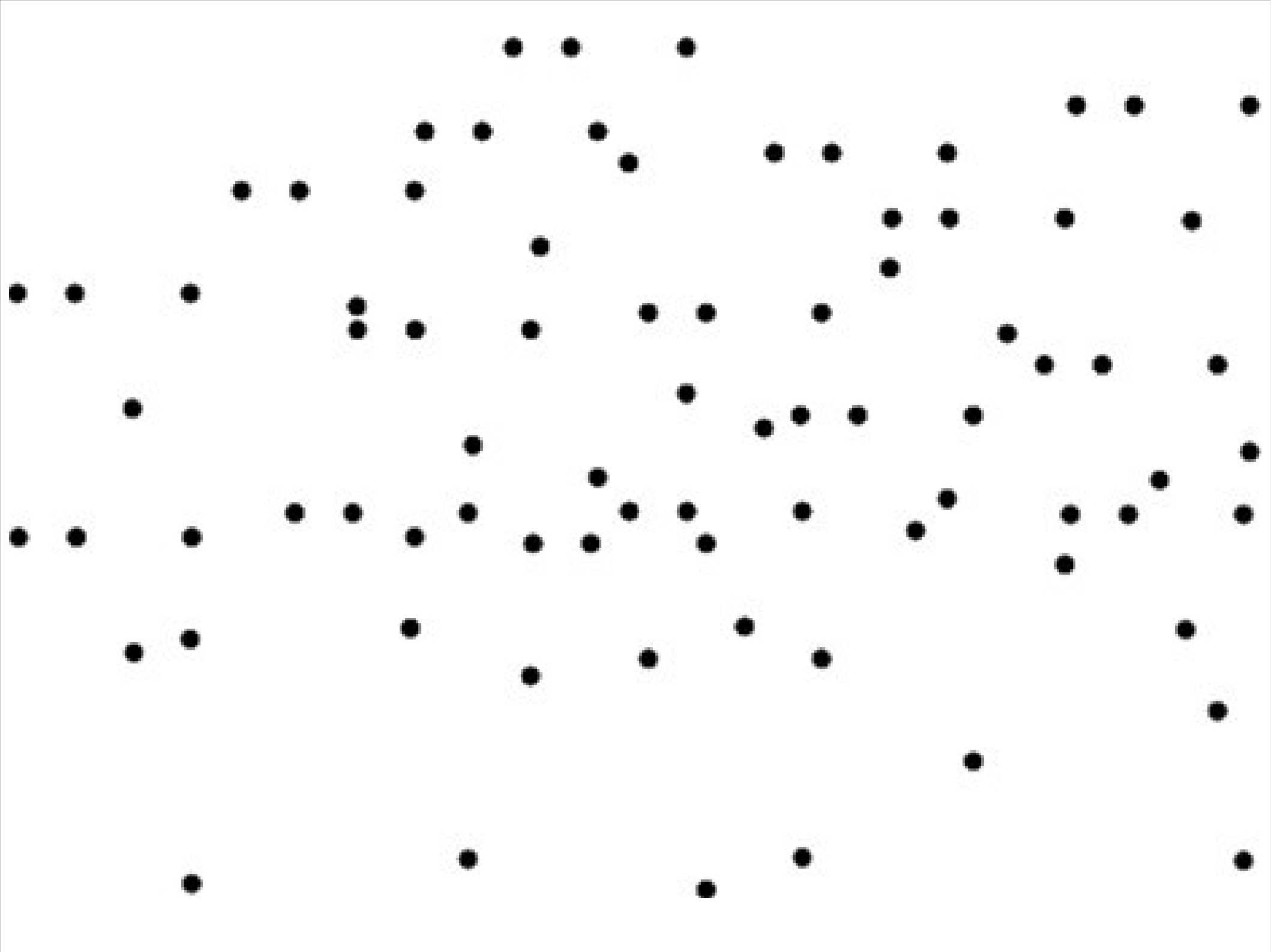
*Reprenez votre feuille,
notez votre nouvelle réponse et retournez
votre feuille*

Prêts ?



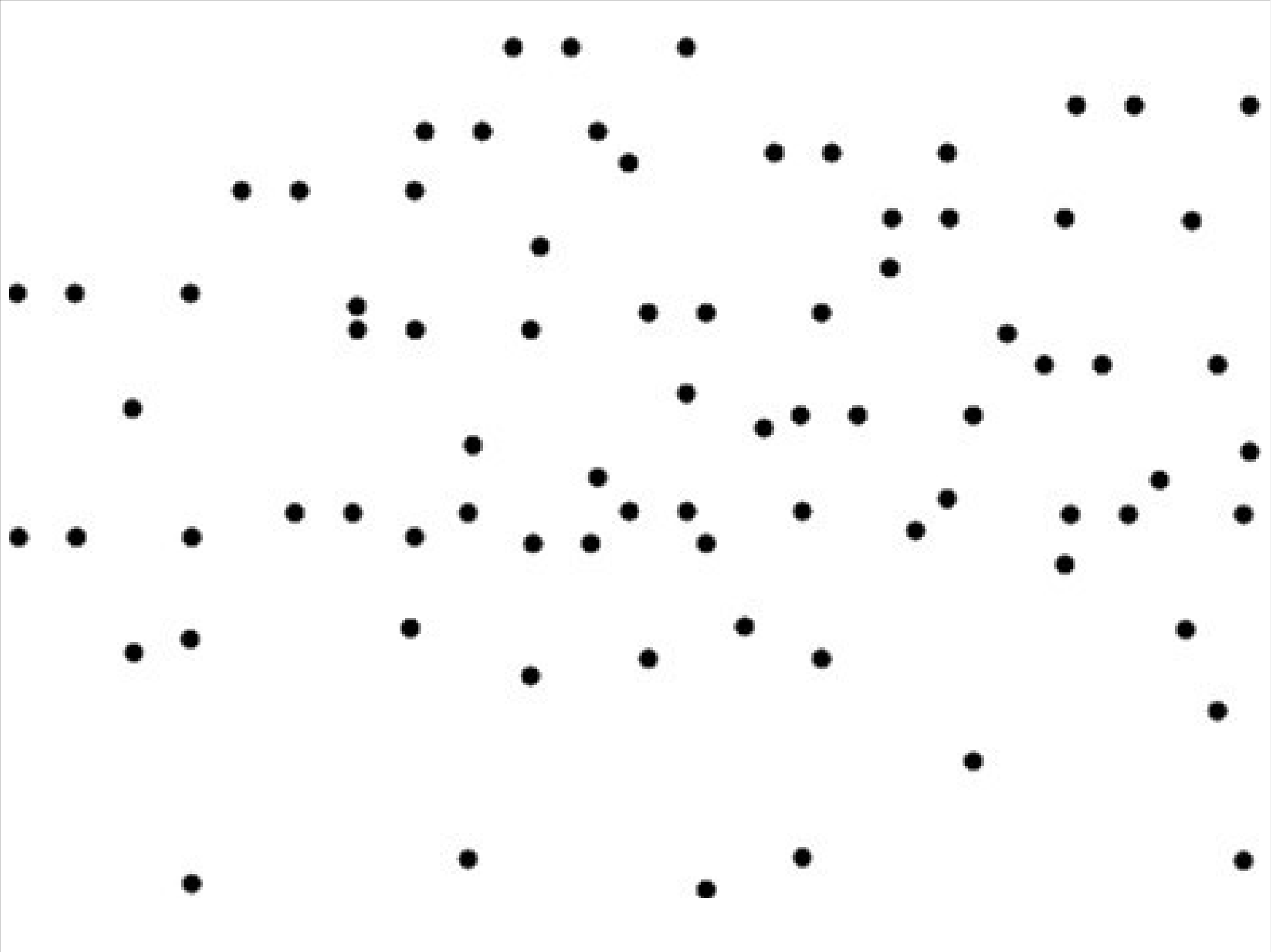
*Reprenez votre feuille,
notez votre nouvelle réponse et retournez
votre feuille*

Prêts ?



*Reprenez votre feuille,
notez votre nouvelle réponse et retournez
votre feuille*

Prêts ?



*Reprenez votre feuille,
notez votre nouvelle réponse et retournez
votre feuille*

Nous allons passer à la seconde phase de l'exercice

Expérience 1 – tâche de rapidité de perception visuelle

Partie 2

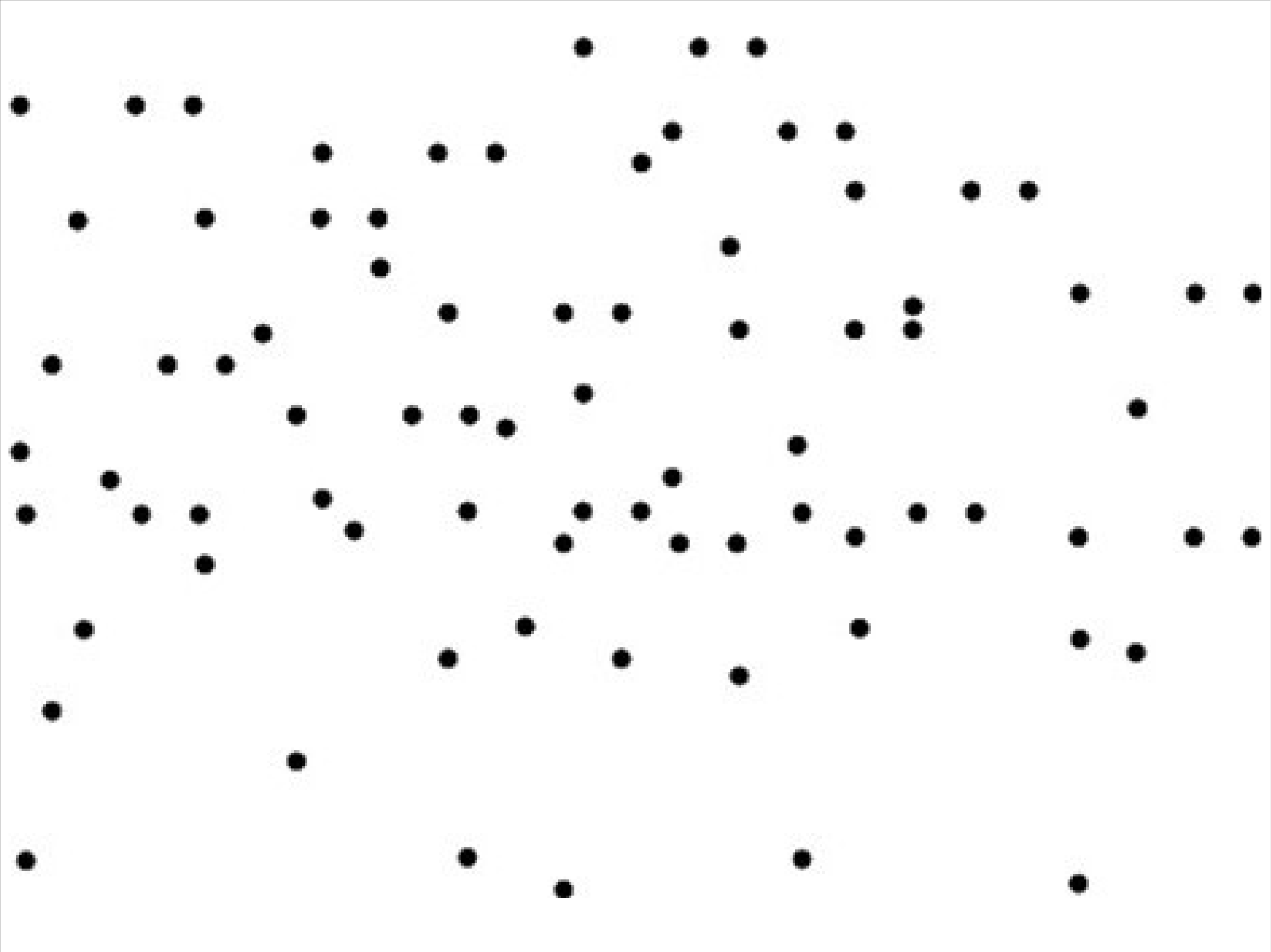
CONSIGNE (même que précédemment) :

EVALUER le nombre de points sur l'image qui va vous être
Montrée pendant 4 secondes

NOTER sans rien dire ni le montrer aux autres participants
ce nombre sur votre feuille.

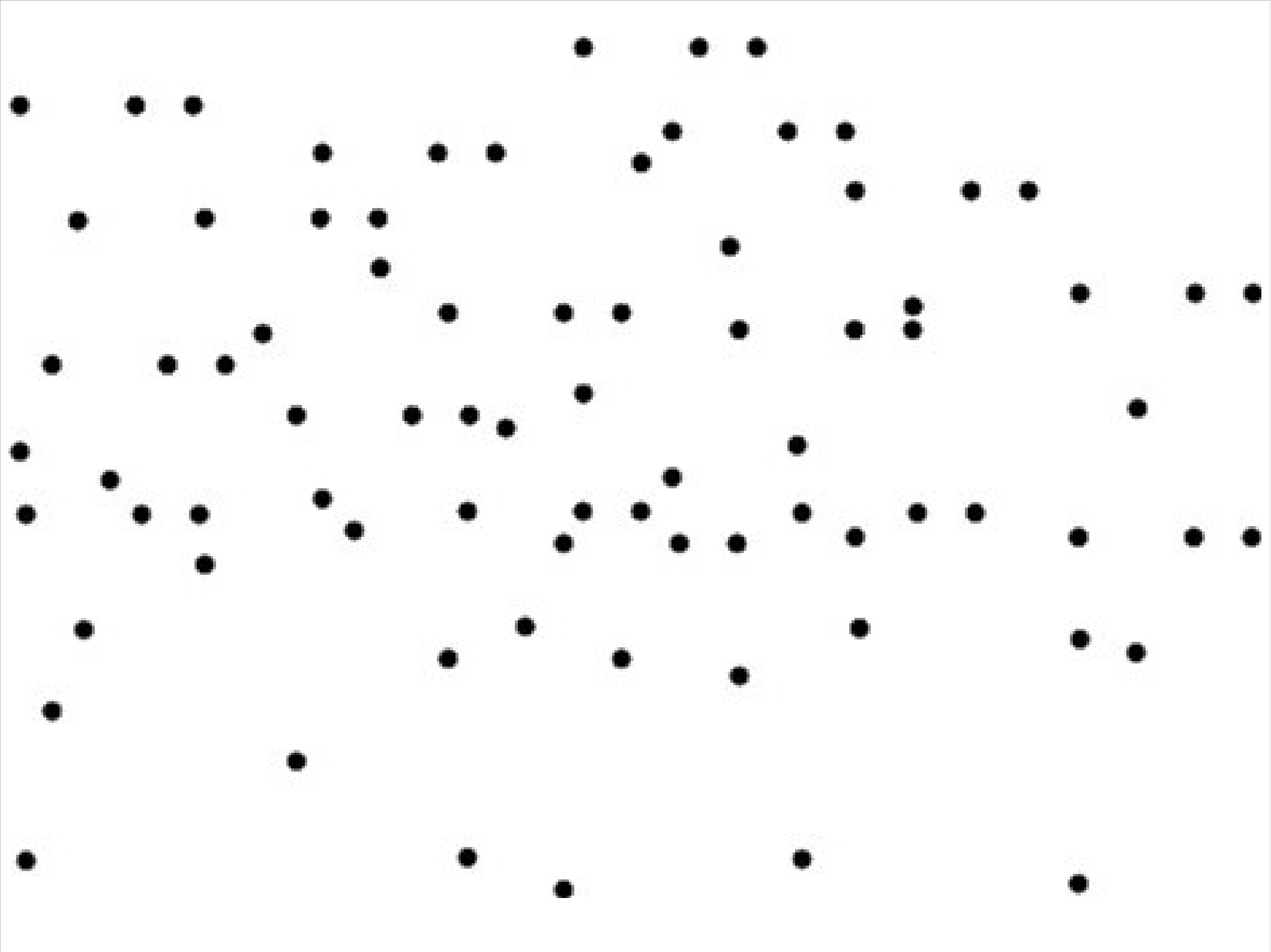
Lorsque tout le monde aura fini de noter sa réponse,
- et quand l'enseignant vous le demandera -
chacun donnera rapidement sa réponse à voix haute,
les uns après les autres.

Prêts ?



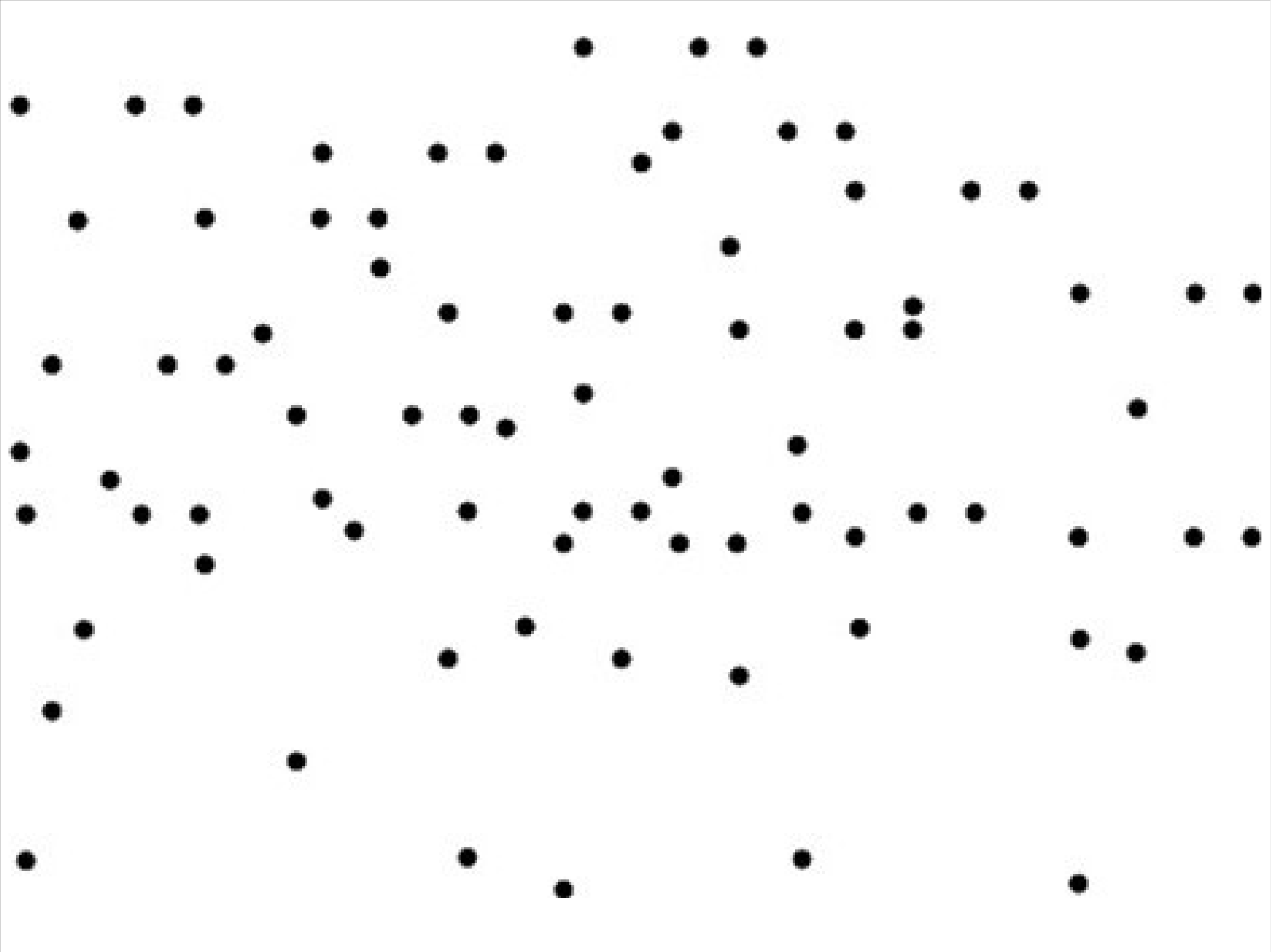
*Notez votre réponse et retournez votre feuille,
Attendez le signal du professeur
pour donner vos réponses à voix haute*

Prêts ?



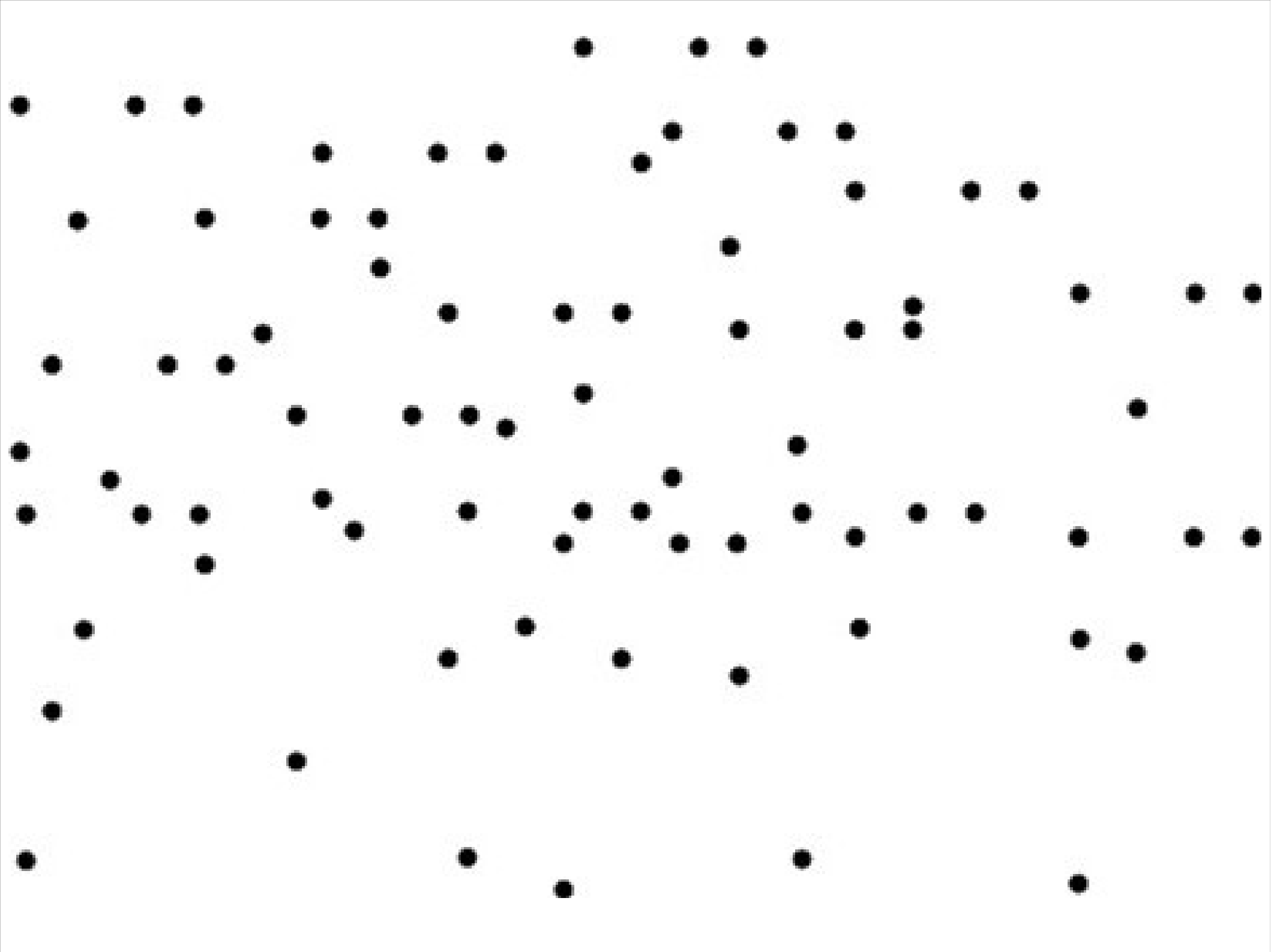
*Notez votre réponse et retournez votre feuille,
Attendez le signal du professeur
pour donner vos réponses à voix haute*

Prêts ?



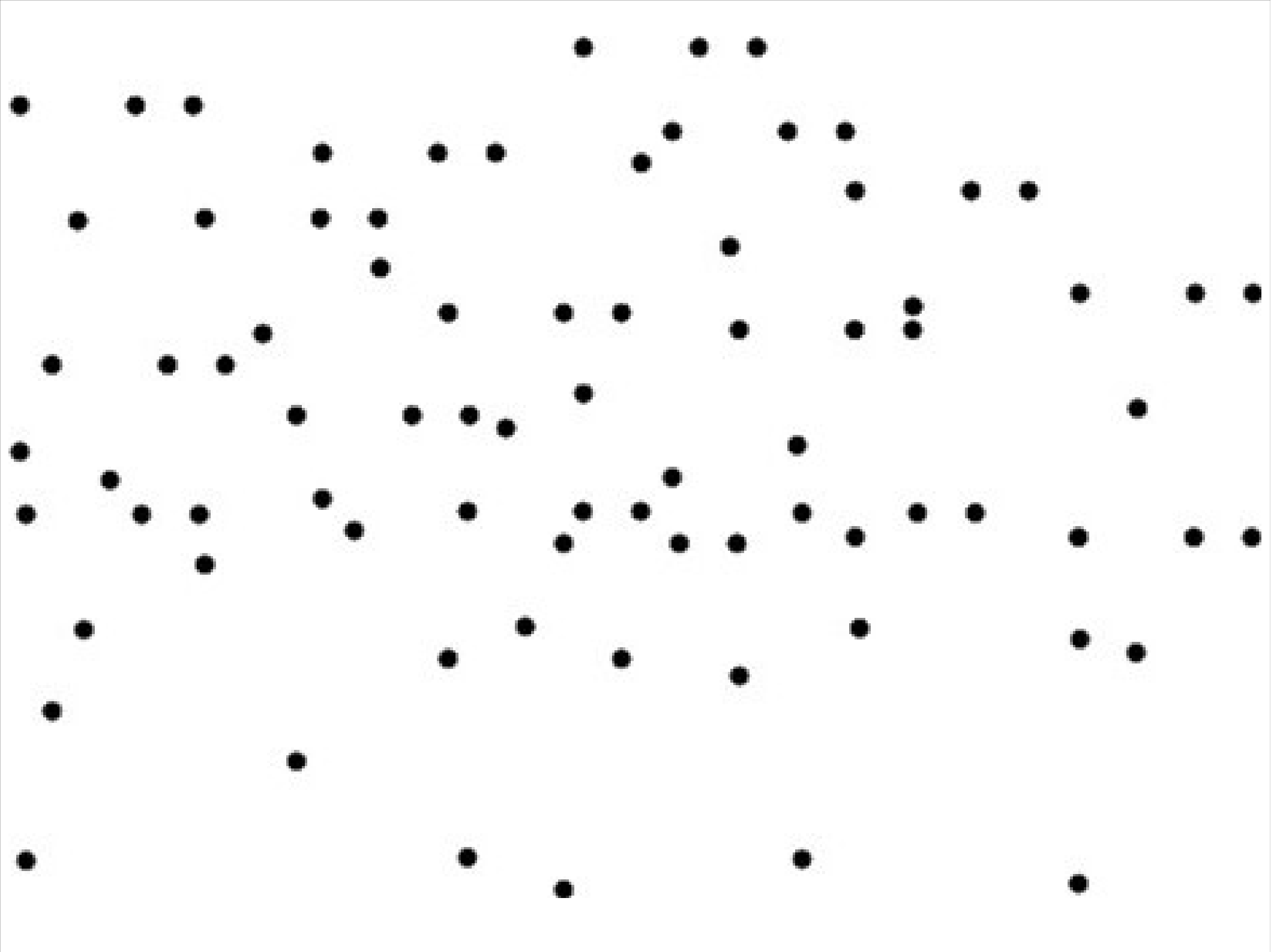
*Notez votre réponse et retournez votre feuille,
Attendez le signal du professeur
pour donner vos réponses à voix haute*

Prêts ?



*Notez votre réponse et retournez votre feuille,
Attendez le signal du professeur
pour donner vos réponses à voix haute*

Prêts ?



*Notez votre réponse et retournez votre feuille,
Nous allons maintenant traiter les résultats*

Expérience 1 – tâche de rapidité de perception visuelle

Traitement des résultats

Séparez la classe en deux groupes de taille égale
Pour chaque groupe, désignez un étudiant
qui se mettra sur une machine et créera une feuille de calcul
sous le format suivant :

	Sujet A	Sujet B	Sujet C	Sujet D	Sujet E	Sujet F
sans comm 1	100	85	83	110	70	110
sans comm 2	90	75	78	105	72	105
sans comm 3	95	77	85	100	74	107
sans comm 4	99	82	81	104	73	109
sans comm 5	103	88	80	101	75	103
avec comm° 1	95	90	85	99	80	85
avec comm° 2	92	90	87	100	85	87
avec comm° 3	90	91	85	95	90	92
avec comm° 4	90	90	88	92	89	90
avec comm° 5	90	90	89	91	90	91

Expérience 1 – tâche de rapidité de perception visuelle

Traitement des résultats

Rentrez toutes les données pour chaque membre de votre groupe, dans l'ordre des essais.

Qu'observez-vous ?

Faites un graphique pour en être certain.

D'après vous, que cherchait à démontrer cette expérience ?
(Expérience de De Montmollin, 1965)

Nota : pour info la bonne réponse était 80 points

La Normalisation

Définition de la normalisation dans un groupe :

"La normalisation renvoie à des situations dans lesquelles il n'y a pas de norme établie et où, les sujets étant incertains quant à leurs réponses, exercent une influence réciproque les uns sur les autres et convergent vers une norme commune"
(Doise, Deschamps et Mugny, 1991, chap. 5 : la normalisation).

Le mécanisme qui permet la formation d'une norme dans un groupe est celui de la **convergence interindividuelle** c'est-à-dire *Le rapprochement mutuel des réponses.*

La Normalisation

Mais au fait qu'est-ce qu'une norme ? Comment peut-on définir une norme sociale ?

Définition d'une norme sociale : *une échelle évaluative indiquant une latitude acceptable et une latitude inacceptable pour le comportement, l'activité, les événements, les croyances, ou tout autre sujet concernant les membres d'une unité sociale.*

(Sherif, 1935)

=> **marge de conduites, d'attitudes et d'opinions permises et répréhensibles.**

Standards de conduite ou d'attitude et d'opinion autour desquelles **certaines variations peuvent être permises mais dans certaines limites.**

La Normalisation – éléments théoriques

Autre expérience : l'effet auto-cinétique (Muzafer Shérif, 1936).


Les sujets sont invités à rentrer seul dans une pièce sombre avec un point lumineux au fond. Consigne : « au bout d'un moment, ce point va se déplacer, dites-nous de quelle distance »

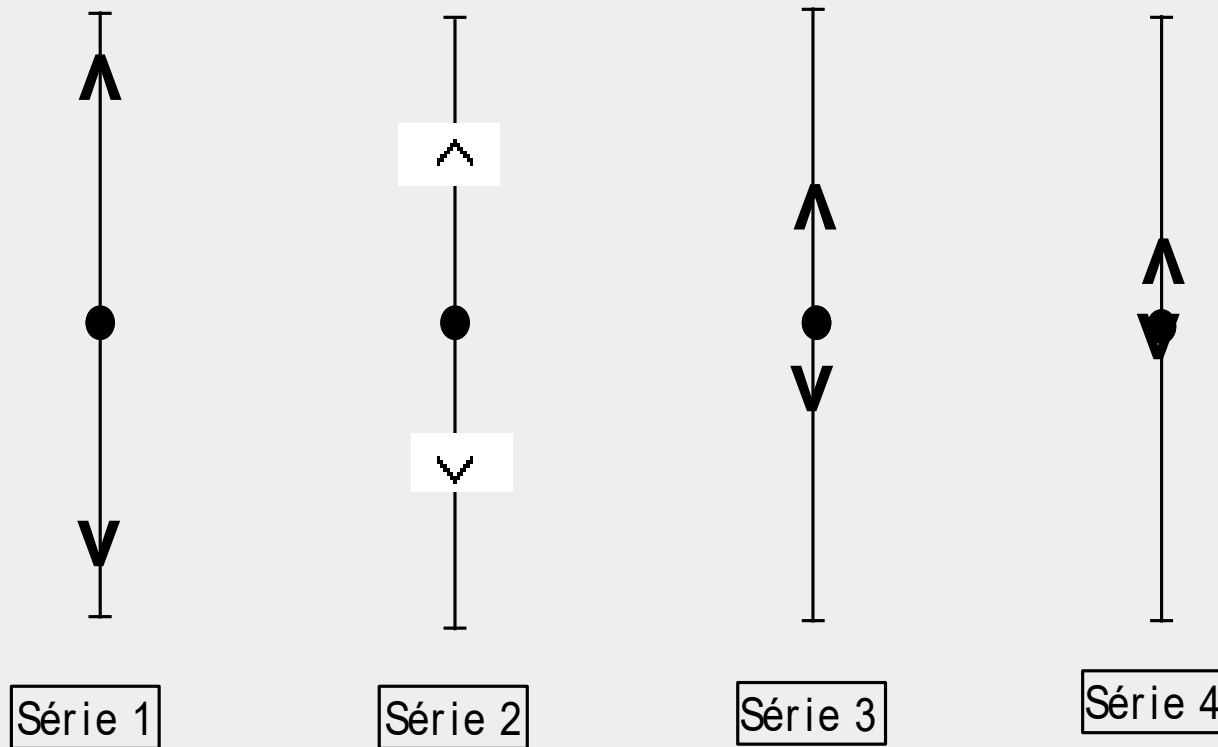
Evidemment, les sujets ignorent que c'est une illusion et que le Point ne bouge pas...

Dans un second temps, après avoir donné leurs évaluations, les sujets pourront discuter entre-eux.

Ils retournent ensuite dans la pièce, individuellement de nouveau.
=> leurs nouvelles évaluations seront « normalisées »...

La Normalisation – éléments théoriques

- Point de référence subjectif
-  Amplitude



La Normalisation – éléments théoriques

condition de situation individuelle : les estimations successives sont **d'abord assez différentes** les unes des autres, puis progressivement cette **variabilité diminue** : le sujet tend à situer ses estimations à l'intérieur d'une fourchette **personnelle**.

Les sujets construisent **seuls** une norme individuelle, c'est-à-dire qu'ils se fixent **un point de référence** subjectif et apprécient les variations du stimulus autour de cette référence d'une manière qui leur est propre.

Au cours des essais successifs, on s'aperçoit que la tendance centrale (la moyenne des évaluations) reste **stable** et que l'importance des variations (l'écart-type) autour de cette valeur tend à **diminuer** progressivement.

La Normalisation – éléments théoriques

Placés en situation **collective après** avoir été placés en situation **individuelle**, les normes et les variations des sujets tendent à **converger vers une norme et variation commune** au fur et à mesure que les individus font leurs estimations en présence des autres membres du groupe.

*=> Les individus modifient progressivement leur système de référence initial (différent d'un individu à l'autre) pour parvenir finalement à un **système commun**.*

La normalisation est l'un des mécanisme de base de **l'Influence Sociale**

La Normalisation – éléments théoriques

Pourquoi ce phénomène ?

1) Concessions réciproques pour la cohésion du groupe.

Les réponses extrêmes sont éliminées car génératrices de conflits (Allport)

2) Mécanismes d'évitement des conflits, surtout dans des Situations où l'enjeu est faible (comme dans l'expérience menée), Moscovici.

La Normalisation – éléments théoriques

Facteurs susceptibles d'influencer les résultats :

- le statut, affiché ou implicite (ex chef de service ou bien leader charismatique) => peut mener à une convergence vers l'avis de la personne « reconnue ».
- l'importance de l'objet traité pour les sujets. Ex opinions religieuses, jugement moral... => les discussions risquent d'être davantage appuyées.

Autre expérience : l'effet Ash

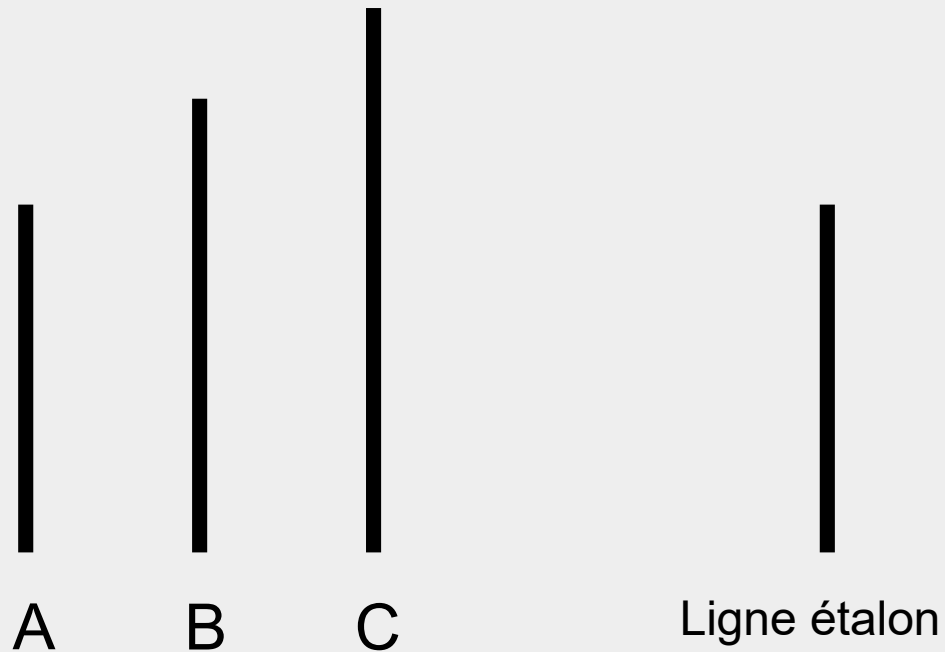
Ash (1951) veut voir comment se maintiennent les normes dans un groupe. Il pense également que si le groupe a tort de façon évidente, les individus ne se laisseront pas aussi facilement influencer.

Il fait venir 8 sujets dans une pièce pour une expérience de perception visuelle.

Chacun devra dire à voix haute son choix, toujours dans le même ordre.

Autre expérience : l'effet Ash

Les diapos projetées aux sujets sont de cet ordre :



La question posée est : « à quel trait correspond le trait étalon ? »

Effet Ash (suite)

Au début tout se passe bien et les sujets répondent tous correctement.

Puis, vers la troisième passation, le premier sujet donne une **réponse erronée**, le second donne la même mauvaise réponse et ainsi de suite jusqu'au septième qui donne la bonne réponse... et le huitième la même mauvaise réponse que les premiers.

Encore un peu plus tard, les premiers donnent de nouveau une mauvaise réponse et cette fois-ci **tout le groupe donne la même mauvaise réponse...**

Effet Ash (suite)

Comme vous vous en doutez, il n'y a en fait qu'une seule personne testée : les autres sont des complices avec pour consigne de donner unanimement la même mauvaise réponse à certains moments.

Selon vous, quel pourcentage de sujets tombent dans le piège et finissent par donner la même mauvaise réponse que le groupe ?

A peu près **32%** des sujets...

Effet Ash : le conformisme

On parle de **conformisme** ou de conformité lorsque dans un groupe un individu cède à la pression sociale (réelle ou supposée) en adoptant les mêmes comportements ou les mêmes attitudes que la majorité des membres du groupe.

Souvent connotée négativement (esprit « mouton »), le conformisme est un mécanisme important de maintien de la cohésion sociale. Quelqu'un qui ne se conformerait jamais serait complètement asocial.

=> tout dépend donc de quand et pour quoi on se conforme...

Conformisme - explications

Le conformisme est un phénomène très courant d'influence de la majorité sur l'individu, même lorsque ça semble évident que le groupe a tort. Mais pour quelles raisons se conforme-t-on ?

Pour les participants il y a deux explications qui reviennent :

- l'impression que si « tout le monde pense que » ils ne peuvent pas être si nombreux à se tromper (et donc ils ont raison)
- la volonté d'éviter un conflit avec le groupe et ne pas se sentir « bizarre » et exclu(e) du groupe

Conformisme - explications

Asch identifie ainsi 2 formes **d'influence sociale** :

- **l'influence sociale informationnelle**

=> recherche d'informations auprès des autres pour pouvoir juger

- **l'influence sociale normative**

=> recherche de l'approbation sociale, se faire bien voir (et ne pas paraître ridicule)

Conformisme - explications

Kelman (1958) suggère l'existence de 3 mécanismes qui soutiendraient le conformisme.

1) Le suivisme ou complaisance : adhésion publique mais pas privée du comportement de groupe. Vise à générer la reconnaissance du groupe et à éviter tout conflit ou sanction.
=> adhésion a priori temporaire.

*Ex. vous n'êtes pas croyant mais acceptez de vous marier à l'Eglise
Pour éviter tout problème avec la famille...*

Conformisme - explications

2) l'Identification : se produit lorsque le groupe est attrayant pour l'individu. Ce dernier va donc adopter les attitudes, opinions et comportements du groupe-cible parce qu'il veut leur ressembler. L'influence est durable et joue sur la sphère publique ET privée, même en l'absence du groupe.

Ex. lorsqu'on intègre un groupe social qui nous a toujours plu (intégrer une grande école, être recruté par une entreprise prestigieuse...)

Conformisme - explications

3) l'Intériorisation : l'individu a intégré les attitudes, opinions et comportements du groupe-cible dans son système de valeurs parce qu'il a décidé d'y croire profondément.

C'est la forme la plus durable de conformisme car même si le groupe se disloque l'individu gardera les normes du groupe
En lui

Ex. à force de fréquenter un milieu avec certaines idées politiques on peut finir par se convaincre nous-même d'avoir ces idées-là

*Nota : ces 3 formes de conformisme peuvent très bien s'imbriquer
- on se conforme d'abord par complaisance puis on finit par
intérieuriser...*

Influence sociale : le poids de l'autorité

Dans une des versions de l'expérience de Ash, l'expérimentateur renforçait les réponses erronées des sujets après chaque essai.
=> dans ces conditions, le pourcentage de personnes qui se conforment passent à 70% !

Il y a donc visiblement une influence du statut sur la soumission de l'individu au groupe. C'est ce que Stanley Milgram a voulu vérifier dans une expérience devenue célèbre...

extrait vidéo tiré de « I comme Icare »

Soumission à l'autorité

Résultats de l'expérience de Milgram

En moyenne, plus de 60% des sujets vont jusqu'à la décharge létale.

Nombreuses variantes de l'expérience, peu de variations.

Les sujets se mettent en état de soumission à l'autorité : ils se dépersonnalisent et se déresponsabilisent, on parle d'**état Agentique** (on devient un agent, un instrument, de l'autorité)

=> explique certains comportements atroces pendant les guerres, ainsi que le régime nazi.

Soumission à l'autorité

Les sujets s'en sortent en mettant en place des mécanismes de défense (cf. cours de première année) qui leur évitent de devoir supporter ce qu'ils ont fait (tuer quelqu'un qui ne leur a rien fait juste parce qu'ils en avaient reçu l'ordre).

Ces résultats restent valides encore aujourd'hui !

La prochaine fois : le jeu de la Mort