



Campus
social

13, avenue V. Maistriau B-7000 Mons
Tél : +32 (0)65 39 48 90
Fax : +32 (0)65 31 51 77
E-mail : social-mons@heh.be

www.heh.be

19b, rue des Carmes B-7500 Tournai
Tél : +32 (0)69 22 55 12
Fax : +32 (0)69 22 51 03
E-mail : social-tournai@heh.be

PSYCHOLOGIE SOCIALE

UE : PSYCHOLOGIE 1



GODEMONT S.

**Section Bachelier – Assistant(e) social(e)
Mons/Tournai
Début de cycle**

**Année académique
2020-2021**



PLAN

CHAPITRE I : SPECIFICITE DE LA PSYCHOLOGIE SOCIALE

- I. Définition et champ d'étude
- II. Méthodes de recherche

CHAPITRE II : ATTITUDES ET COMPORTEMENTS

- I. Définition
- II. L'attitude en tant que déterminant du comportement
- III. Le comportement en tant que déterminant de l'attitude
- IV. Théorie de la dissonance cognitive

CHAPITRE III : L'EXPLICATION DU COMPORTEMENT

- I. Attribution causale
- II. Perception et explication de soi

CHAPITRE IV : LES CROYANCES SOCIALES

- I. L'erreur d'attribution fondamentale
- II. Le biais auto-avantageux
- III. Le phénomène du « Je le savais » ou biais de la rétrospective
- IV. Nous ignorons souvent les raisons de nos actes
- V. Nos idées préconçues dictent nos interprétations et nos souvenirs
- VI. Nous surestimons l'exactitude de nos jugements : le phénomène de surconfiance
- VII. Souvent, nous ne tenons pas compte d'informations utiles : l'erreur de la ligne de base
- VIII. Les illusions de causalité, de corrélation et de contrôle personnel
- IX. Nos croyances erronées peuvent créer leur propre réalité
- X. L'effet de halo
- XI. Les effets de primauté et de récence

CHAPITRE V : LES PREJUGES

- I. Définitions
- II. Origines du préjugé
- III. Facteurs de maintien des préjugés
- IV. Stéréotypes et jugements
- V. Remèdes aux préjugés

CHAPITRE VI : L'AGRESSION

- I. Définitions
- II. Modèles
- III. Moyens de contrecarrer l'agression

CHAPITRE VII : LES COMPORTEMENTS PROSOCIAUX

- I. Définition
- II. Origines de l'entraide
- III. Le modèle de prise de décision de Darley et Latané
- IV. Facteurs influençant les comportements prosociaux
- V Conséquences de l'aide reçue
- VI. Moyens de favoriser l'entraide

BIBLIOGRAPHIE

BIBLIOGRAPHIE A L'USAGE DES ETUDIANTS

CHAPITRE I : SPECIFICITE DE LA PSYCHOLOGIE SOCIALE

I. DEFINITION ET CHAMP D'ETUDE

La définition la plus largement reconnue est celle de Gordon Allport. Ce dernier définit la psychologie sociale comme étant la discipline scientifique qui « *vise à comprendre et à expliquer la façon dont les pensées, les sentiments et les conduites des individus sont influencés par la présence réelle, imaginaire ou implicite d'autrui »¹*.

La matière première de la psychologie sociale est le comportement quotidien des individus et groupes normaux.

II. METHODES DE RECHERCHE

La psychologie sociale utilise quatre grandes méthodes de recherche ;

- l'observation (systématique ou participante),
- l'enquête,
- la méthode corrélationnelle,
- la méthode expérimentale.

A. METHODE CORRELATIONNELLE

On va étudier les relations qui s'établissent naturellement entre des variables.

Lorsqu'on effectue des enquêtes, il s'agit toujours de travailler avec un échantillon représentatif de la population visée par la recherche.

La recherche corrélationnelle s'effectue habituellement sur le terrain de la vie quotidienne où elle peut étudier des facteurs qui ne peuvent être modifiés en laboratoire, comme la race, le sexe et la scolarité.

¹ ALLPORT G.W. *The historical background of modern social psychology*, dans LINDZEY G. et ARONSON E, *The Handbook of Social Psychology*, Reading, MA: Addison-Wesley, Vol. 1, pp. 3-56.

L'inconvénient majeur de la recherche corrélacionnelle est l'ambiguïté de ses résultats.
S'il y a une corrélacion entre A et B, est-ce parce que

- A est la cause de B ?
- B est la cause de A ?
- C (variable inconnue) est la cause de A et de B ?

Heureusement, il existe actuellement des techniques statistiques qui révèlent des relations de cause à effet dans le domaine de la recherche corrélacionnelle.

B. METHODE EXPERIMENTALE

1) Généralités

Il s'agit de la méthode scientifique.

Le propre des sciences est de

- . formuler des hypothèses ;
- . de les vérifier par des expériences ;
- . d'en déduire des lois ou des théories.

La méthode expérimentale consiste à créer des situations où l'on modifie seulement un élément (variable) à la fois en maintenant les autres constants.

La démarche expérimentale se sert de l'individu comme d'un objet d'expérience.

Un tel travail est possible en psychologie, mais pas pour tous les aspects du comportement humain. Il y a en effet des limites, notamment morales et déontologiques.

On a reproché à cette méthode de ne pas bien reproduire les conditions réelles de la vie psychique dans laquelle de nombreuses variables interviennent en même temps.

2) Utilisation en psychologie sociale

Les trois-quarts de la recherche en psychologie sociale utilisent cette méthode. La recherche expérimentale vise à discerner la cause et l'effet parmi les variables en jeu.

En psychologie sociale, les situations créées sont des situations sociales simulant d'importantes caractéristiques de nos vies quotidiennes.

Le but des expériences de laboratoire est de comprendre et de pouvoir prédire. Les résultats obtenus peuvent par la suite être appliqués aux problèmes sociaux.

CHAPITRE II : ATTITUDES ET COMPORTEMENTS

I. DEFINITION

Une attitude est une « *évaluation générale, positive ou négative, d'une personne à l'égard d'un objet* »². L'objet de pensée peut être une personne, un objet matériel, un événement ou encore une idée.

II. L'ATTITUDE EN TANT QUE DETERMINANT DU COMPORTEMENT

Nos attitudes sont souvent d'assez piètres présages de nos actions. Elles déterminent si peu notre comportement parce qu'il existe d'autres facteurs qui déterminent notre comportement. Ces facteurs sont des influences sociales.

III. LE COMPORTEMENT EN TANT QUE DETERMINANT DE L'ATTITUDE

Nous n'avons pas seulement tendance à agir en fonction de ce que nous pensons ; nous avons aussi tendance à penser en fonction de ce que nous faisons.

IV. THEORIE DE LA DISSONANCE COGNITIVE (FESTINGER)

A. LA THEORIE PROPREMENT DITE

Il s'agit d'une des théories visant à expliquer les raisons pour lesquelles nos comportements modifient nos attitudes.

La théorie de la dissonance cognitive suppose que nous éprouvons une tension (dissonance) lorsque deux de nos pensées ou croyances (cognitions) sont psychologiquement incompatibles. En outre, Festinger a soutenu que nous adaptions nos pensées pour atténuer cette tension.

² BEDARD L., DEZIEL J., LAMARCHE L., *Introduction à la psychologie sociale. Vivre, penser et agir avec les autres*, Editions du Renouveau Pédagogique Inc., Saint-Laurent (Québec), 2012, p. 104.

B. APPLICATIONS AU NIVEAU DES COMPORTEMENTS ET ATTITUDES

Les applications de la théorie de la dissonance se rapportent principalement aux divergences existant entre notre comportement et nos attitudes.

D'après cette théorie, lorsque nous agissons contrairement à notre attitude, il peut y avoir dissonance cognitive. Nous changeons alors notre attitude parce que nous sommes motivés à justifier notre comportement dans le but de réduire la tension éprouvée.

Toutefois, il n'y a pas toujours dissonance cognitive. Pour qu'il y ait dissonance cognitive, il faut que l'individu ne dispose pas d'une justification extérieure (menace, contrainte, pression, récompense, encouragement) suffisamment importante.

CHAPITRE III : L'EXPLICATION DU COMPORTEMENT

I. ATTRIBUTION CAUSALE

A. IMPORTANCE DU SUJET

Les chercheurs en matière d'attribution étudient la façon dont nous expliquons le comportement des autres. Il s'agit d'un sujet très important, étant donné que nos conclusions relatives aux actions des gens déterminent nos réactions envers eux ainsi que les décisions que nous prenons à leur sujet.

B. L'ERREUR D'ATTRIBUTION FONDAMENTALE

Nous avons toujours tendance à commettre l'erreur d'attribution fondamentale. Il s'agit de la « *tendance, en observant le comportement d'autrui,*
- à sous-estimer les influences de la situation ;
- à surestimer les influences des dispositions intérieures »³ (attitudes, traits de caractères).

Il s'agit d'une erreur que nous commettons dans la vie quotidienne et dans la vie professionnelle.

L'erreur d'attribution est fondamentale parce qu'elle peut influencer nos attitudes et nos comportements.

II. PERCEPTION ET EXPLICATION DE SOI

A. BIAIS AUTO-AVANTAGEUX ET BIAIS DE COMPLAISANCE

Lorsque nous nous percevons nous-mêmes, nous sommes sujets à une autre erreur : le biais auto-avantageux. C'est la « *tendance à se percevoir favorablement* »⁴.

³ LAMARCHE L., MYERS D. G., *Psychologie sociale*, McGraw-Hill, Editeurs, Montréal, 1992, p. 83.

⁴ *Ibidem*, p. 92.

Plus précisément, il s'agit de la tendance

- à blâmer la situation pour nos erreurs et à nous octroyer le crédit de nos succès ;
- à nous percevoir en général comme « supérieurs à la moyenne » ;
- à protéger et rehausser notre image de soi grâce à au moins une douzaine de moyens.

Plus particulièrement encore, le « *Biais amenant l'individu à attribuer ses succès à des dispositions internes et ses échecs aux circonstances extérieures* »⁵ est appelé biais de complaisance.

B. L'ESTIME DE SOI

L'estime de soi est le « *sens de sa propre valeur* »⁶.

C. LE CONTROLE PERCU, L'AUTO-EFFICACITE ET LE SENTIMENT D'EFFICACITE PERSONNELLE

Le contrôle perçu est « *la croyance en sa capacité d'influer sur l'environnement afin de vivre des expériences positives plutôt que négatives* »⁷.

L'autoefficacité est « *la croyance que l'on peut effectuer les actions qui produiront les résultats désirés* »⁸. Il s'agit de « *la croyance que l'on peut agir sur un événement particulier et le modifier* »⁹. Cette croyance nous protège contre le stress.

Celle-ci est à distinguer de la conviction que l'on contrôle sa vie de façon générale.

Le sentiment d'efficacité personnelle est le « *Niveau de confiance dans sa capacité de réussir qu'une personne ressent avant d'entreprendre une tâche* »¹⁰.

⁵ BEDARD L., DEZIEL J., LAMARCHE L., *Introduction à la psychologie sociale. Vivre, penser et agir avec les autres*, Editions du Renouveau Pédagogique Inc., Saint-Laurent (Québec), 2012, p. 45.

⁶ LAMARCHE L., MYERS D. G., *Psychologie sociale*, McGraw-Hill, Editeurs, Montréal, 1992, p. 104.

⁷ BEDARD L., DEZIEL J., LAMARCHE L., *Introduction à la psychologie sociale. Vivre, penser et agir avec les autres*, Editions du Renouveau Pédagogique Inc., Saint-Laurent (Québec), 2012, p. 381.

⁸ *Ibidem*, p. 381.

⁹ *Ibidem*, p. 381.

¹⁰ *Ibidem*, p. 50.

CHAPITRE IV : LES CROYANCES SOCIALES

Les chercheurs en psychologie sociale cognitive se sont tournés vers les erreurs habituellement commises dans le traitement de l'information.

I. L'ERREUR D'ATTRIBUTION FONDAMENTALE

Nous avons toujours tendance à commettre l'erreur d'attribution fondamentale. Il s'agit de la « *tendance, en observant le comportement d'autrui,*

- à sous-estimer les influences de la situation ;
- à surestimer les influences des dispositions intérieures »¹¹ (attitudes, traits de caractères).

II. LE BIAIS AUTO-AVANTAGEUX

Lorsque nous nous percevons nous-mêmes, nous sommes sujets à une autre erreur : le biais auto-avantageux. C'est la « *tendance à se percevoir favorablement* »¹².

Plus précisément, il s'agit de la tendance

- à blâmer la situation pour nos erreurs et à nous octroyer le crédit de nos succès ;
- à nous percevoir en général comme « supérieurs à la moyenne » ;
- à protéger et rehausser notre image de soi grâce à au moins une douzaine de moyens.

¹¹ LAMARCHE L. ET MYERS D. G., *Psychologie sociale*, McGraw-Hill, Editeurs, Montréal, 1992, p. 83.

¹² *Ibidem*, p. 92.

III. LE PHENOMENE DU « JE LE SAVAIS » OU BIAIS DE LA RETROSPECTIVE

Il s'agit de la « *tendance à exagérer sa propre capacité de prévoir le cours des événements, après en avoir pris connaissance* »¹³.

IV. NOUS IGNORONS SOUVENT LES RAISONS DE NOS ACTES

Habituellement, lorsqu'on nous demande pourquoi nous avons agi (ou pensé) comme nous l'avons fait, nous avons des réponses toutes prêtes.

Nos explications sont toutefois erronées lorsque les causes sont moins évidentes. On dit parfois de facteurs très déterminants qu'ils ont peu d'effet, tandis qu'on dit l'inverse de facteurs peu déterminants.

Il n'est donc pas rare que nous ne sachions pas pourquoi nous nous comportons comme nous le faisons.

Par ailleurs, nous prédisons souvent très mal ce que sera notre propre comportement. Le meilleur conseil que l'on peut donner à ceux qui désirent prédire leur comportement futur est de réfléchir à leur comportement passé dans des situations semblables.

V. NOS IDEES PRECONCUES DICTENT NOS INTERPRETATIONS ET NOS SOUVENIRS

Nos idées préconçues influencent fortement notre manière d'interpréter les événements et de nous en souvenir.

A. INTERPRETATIONS DE LA REALITE

Il y a certes une réalité objective, mais c'est toujours à travers les lunettes de nos croyances, de nos attitudes et de nos valeurs que nous la percevons.

¹³ *Ibidem*, p. 23.

Au cours des expériences, les préjugés des gens influencent remarquablement leur façon de percevoir et d'interpréter l'information.

B. SOUVENIRS

Beaucoup de nos souvenirs ne sont pas des copies d'expériences passées demeurant en dépôt dans notre banque de souvenirs. Les souvenirs sont plutôt construits au moment du retrait. Nous pouvons reconstruire notre passé lointain à partir de bribes d'information. C'est ainsi qu'il peut facilement, quoiqu'inconsciemment, nous arriver d'adapter nos souvenirs à notre connaissance actuelle.

VI. NOUS SURESTIMONS L'EXACTITUDE DE NOS JUGEMENTS : LE PHENOMENE DE SURCONFiance

Nous nous fions trop à nos jugements. On appelle ce fait « le phénomène de surconfiance ». Il se définit comme la « *tendance à être plus sûr de soi qu'à avoir raison* », « *à surestimer l'exactitude de ses propres croyances* »¹⁴.

VII. SOUVENT, NOUS NE TENONS PAS COMPTE D'INFORMATIONS UTILES : L'ERREUR DE LA LIGNE DE BASE

Devant des anecdotes irrésistibles ou devant de l'information inutile, nous ne prenons pas souvent en considération l'information de la ligne de base, à savoir l' « *information décrivant la plupart des gens* »¹⁵.

On a affaire ici à ce qu'on appelle l'erreur de la ligne de base. Il s'agit de « *la tendance à ne pas tenir compte de la ligne de base [...] et d'être plutôt influencé par des caractéristiques particulières au cas jugé* »¹⁶.

¹⁴ *Ibidem*, p. 127.

¹⁵ *Ibidem*, p. 133.

¹⁶ *Ibidem*, p. 133.

VIII. LES ILLUSIONS DE CAUSALITE, DE CORRELATION ET DE CONTRÔLE PERSONNEL

Nous sommes souvent en proie à des illusions de corrélation et de contrôle personnel.

On entend par corrélation illusoire la « *perception d'une relation entre deux facteurs là où il n'y en a pas* » ou la « *perception d'une relation plus marquée que celle qui existe réellement* »¹⁷.

On entend par illusion du contrôle la « *perception de pouvoir contrôler des événements incontrôlables ou de les voir plus contrôlables qu'ils ne le sont en réalité* »¹⁸.

IX. NOS CROYANCES ERRONEES PEUVENT CREER LEUR PROPRE REALITE

Des études sur le biais de l'expérimentateur et sur les attentes des professeurs indiquent que, à l'occasion, la fausse croyance que certaines personnes sont exceptionnellement capables (ou incapables) peut inciter quelqu'un à accorder un traitement de faveur à ces personnes. Cela peut alors provoquer un rendement supérieur (ou inférieur) et par là sembler confirmer une hypothèse qui est fausse.

Il se passe la même chose dans nos affaires sociales quotidiennes. En effet, nous obtenons souvent la « confirmation par le comportement » de ce à quoi nous nous attendions.

On entend par « prophétie s'autoréalisant » la « *tendance, propre aux attentes personnelles, à susciter le comportement confirmant ces attentes* »¹⁹.

¹⁷ *Ibidem*, p. 135.

¹⁸ *Ibidem*, p. 137.

¹⁹ *Ibidem*, p. 140.

X. L'EFFET DE HALO

Il s'agit du « processus par lequel le percevant évalue toutes les dimensions d'une personne à partir d'une seule impression, soit favorable, soit défavorable »²⁰. L'effet de halo nous empêche de prendre conscience des autres signes nécessaires à une appréciation exacte et complète d'autrui.

XI. LES EFFETS DE PRIMAUTE ET DE RECENCE

« On parle d'effet de primauté lorsque les premières informations d'une séquence sont plus déterminantes pour la mémorisation, pour la formation des impressions que les autres informations proposées. Inversement, quand les dernières informations l'emportent sur les premières, on parle d'effet de récence »²¹.

Dans le premier cas, c'est le début du message qui a plus d'influence tandis que dans le second cas, c'est la fin de celui-ci qui a le plus de poids.

²⁰ HELLRIEGEL D., SLOCUM J. W. WOODMAN R. W., *Management des organisations*, De Boeck Université, Bruxelles, 1993, p. 82.

²¹ GOSLING, P. (sous la direction de), *Psychologie sociale*, tome 2. *Approches du sujet social et des relations interpersonnelles*, Editions Bréal, Paris, 1996, p. 228.

CHAPITRE V : LES PREJUGES

I. DEFINITIONS

Un préjugé est une « *attitude, habituellement négative, à l'égard des membres d'un groupe* ». ²²

Un stéréotype est « *croyance partagée portant sur les caractéristiques de personnes appartenant à un groupe* ». ²³

Une théorie implicite de personnalité est une théorie sur la façon dont certaines caractéristiques physiques sont liées à certains traits de personnalité et à certains comportements d'autrui.

La discrimination est un « *comportement négatif à l'égard des membres d'un groupe* ». ²⁴ Par contre, la discrimination positive est un « *comportement plus favorable à l'égard des membres d'autres groupes qu'à l'égard des membres de son propre groupe* ». ²⁵

Le racisme et le sexisme se définissent respectivement de la façon suivante : « *préjugé défavorable et discrimination à l'égard de personnes en raison de la couleur de leur peau ou de leur appartenance ethnique* » ²⁶ et « *préjugé et discrimination fondés sur le sexe d'une personne* » ²⁷.

Enfin, l'ethnocentrisme est la « *croyance selon laquelle son groupe ethnique est supérieur aux autres* » ²⁸.

²² BEDARD L., DEZIEL J., LAMARCHE L., *Introduction à la psychologie sociale. Vivre, penser et agir avec les autres*, Editions du Renouveau Pédagogique Inc., Saint-Laurent (Québec), 2012, p. 145.

²³ *Ibidem*, p. 143.

²⁴ *Ibidem*, p. 147.

²⁵ *Ibidem*, p. 150.

²⁶ *Ibidem*, p. 148.

²⁷ *Ibidem*, p. 152.

²⁸ *Ibidem*, p. 161.

II. LES ORIGINES DU PREJUGE

A. LES ORIGINES SOCIALES

1) Les inégalités sociales

a) le préjugé en tant que justificatif des inégalités

La différence de statut engendre le préjugé.

Dès qu'il y a des inégalités, on peut donc utiliser le préjugé pour justifier sa supériorité économique (richesse) et sociale (pouvoir).

b) la discrimination

La psychologie sociale a démontré que les croyances des gens à propos des autres avaient tendance à se confirmer d'elles-mêmes. Ces croyances peuvent engendrer de la discrimination subtile, laquelle peut affecter les victimes.

2) Le biais de l'endogroupe

Le biais de l'endogroupe est « *la tendance à avoir une meilleure opinion à l'égard de son endogroupe qu'à l'égard des exogroupes* »²⁹.

B. ORIGINES EMOTIONNELLES DU PREJUGE

1) Frustration et agression : la théorie du bouc émissaire

La frustration peut provoquer l'hostilité. Quand la cause de la frustration est trop menaçante ou trop vague, l'individu « déplace » souvent son hostilité sur une autre cible.

²⁹ *Ibidem*, p. 167.

2) La dynamique de la personnalité

a) besoin de statut et d'identification à un groupe

Le statut est quelque chose de relatif. Pour se percevoir comme ayant un certain statut, il est nécessaire d'avoir des gens d'un statut inférieur au sien.

Le groupe extérieur détesté satisfait également le besoin de faire partie d'un endogroupe. La perception d'un ennemi commun peut contribuer de façon puissante à cimenter un groupe.

b) la personnalité autoritaire

On suppose que les besoins émotionnels contribuant à l'existence des préjugés sont prépondérants dans la « personnalité autoritaire ».

En outre, différents préjugés ont tendance à coexister chez les mêmes individus.

C. ORIGINES COGNITIVES DU PREJUGE

1) La catégorisation

Catégoriser, c'est organiser le monde en « groupes ».

La catégorisation comporte des bénéfices. En effet, il s'agit là d'un des moyens dont nous disposons pour simplifier l'univers.

2) Le pouvoir persuasif des stimuli distinctifs : les cas frappants et particuliers

Le cerveau utilise également les cas particuliers pour procéder à un jugement rapide des groupes : on a affaire au phénomène appelé « généralisation ».

Le problème est que les exemples frappants sont rarement représentatifs d'un groupe pris dans son ensemble, même s'ils sont plus persuasifs en raison de leur impact plus grand sur la mémoire.

III. FACTEURS DE MAINTIEN DES PREJUGES

A. FACTEURS SOCIAUX : LA CONFORMITE ET INSTITUTIONS SOCIALES

Une fois établi, le préjugé se maintient grâce

- à la conformité,
- aux institutions sociales : écoles, gouvernement, médias.

B. FACTEURS COGNITIFS : LA PERPETUATION DES STEREOTYPES PAR EUX-MEMES

1) Recourir à une fausse interprétation ou à des circonstances spéciales

Lorsqu'un membre d'un groupe agit contrairement à nos attentes, nous justifions son comportement en invoquant des circonstances spéciales ou nous l'interprétons faussement de façon à pouvoir conserver notre croyance première.

2) Créer une nouvelle catégorie regroupant les exemples infirmatifs

Même si l'information remarquablement contraire à un stéréotype est difficile à mal interpréter et à oublier, il est toujours possible de maintenir le stéréotype en créant une nouvelle catégorie qui regroupe les exemples infirmatifs.

IV. STEREOTYPES ET JUGEMENTS

A. LES JUGEMENTS PORTES SUR LES INDIVIDUS

1) Influence de la connaissance de l'individu

Anne Locksley, Eugene Borgida et Nancy Brekke ont découvert que lorsqu'on connaissait quelqu'un, les stéréotypes ne pouvaient avoir que très peu d'influence ou pas du tout sur nos jugements envers cette personne.

Selon ces auteurs, les gens peuvent entretenir des préjugés tout en ne traitant pas de façon empreinte de préjugés les individus qu'ils fréquentent.

2) Effet de l'erreur de la ligne de base

Devant d'une part de l'information générale (de base) touchant un groupe dont provient quelqu'un et d'autre part de l'information anecdotique, plutôt secondaire bien que frappante, au sujet d'une personne particulière de ce groupe, c'est habituellement cette dernière information qui l'emporte lorsque nous jugeons cette personne.

3) Influence de l'information catégorisant en tant que point de départ

En partant de l'information catégorisant un individu, les gens ont tendance à utiliser celle-ci pour se forger de rapides impressions sur la sympathie qu'ils vont ressentir envers lui.

Quand ils ne disposent pas d'une information de ce type, ils consacrent plus de temps à examiner les caractéristiques individuelles de la personne.

B. LES JUGEMENTS PORTES SUR LES GROUPES

Les stéréotypes biaisent de façon plus certaine nos jugements à propos des groupes. Dans ces cas-là, ce sont les impressions du groupe pris dans son ensemble qui importent. Le fait de connaître, par exemple, un ami qui contredit le stéréotype devient secondaire.

V. REMEDES AUX PREJUGES

Quelques techniques sont susceptibles de réduire les préjugés :

- établir des relations de coopération et de statut égal,
- rendre la non-discrimination obligatoire,

- se défaire des appuis aux préjugés dont se servent les institutions sociales,
- faire des efforts pour personnaliser les membres des groupes extérieurs aux nôtres.

CHAPITRE VI : L'AGRESSION

I. DEFINITIONS

On distingue l'agressivité, qui est d'ordre interne et l'agression, qui est un comportement externe.

L'agressivité est un état affectif ou une attitude ou encore un trait de caractère. Selon Berkowitz, il s'agit d' « *une tendance relativement permanente à faire preuve d'agression dans un répertoire varié de situations* »³⁰.

L'agression est un « *comportement physique ou verbal visant intentionnellement à blesser autrui* »³¹.

On distingue différents types d'agression :

- l'agression hostile interpersonnelle et l'agression instrumentale.

L'agression hostile interpersonnelle est « *un comportement, dont le but premier est de faire mal, physiquement ou psychiquement, à une autre personne* »³².

L'agression instrumentale est un comportement constituant un moyen vers une autre fin ;

- l'agression physique et l'agression verbale ;

- l'agression directe et l'agression indirecte.

La violence peut être définie comme une « *Forme extrême d'agression, qui constitue une tentative délibérée de provoquer chez autrui une blessure physique ou psychologique grave* »³³.

³⁰ *Ibidem*, p. 267.

³¹ *Ibidem*, p. 267.

³² LEYENS J.-P., YZERBYT V., *Psychologie sociale*, Pierre Mardaga, 1997, p. 269.

³³ BEDARD L., DEZIEL J., LAMARCHE L., *Introduction à la psychologie sociale. Vivre, penser et agir avec les autres*, Editions du Renouveau Pédagogique Inc., Saint-Laurent (Québec), 2012, p. 267.

II. MODELES

A. MODELE INSPIRE DE CELUI DE LEYENS ET YZERBYT

A la page 23 se trouve un modèle très largement inspiré de celui de Leyens et Yzerbyt³⁴ et complété par les résultats de recherches ultérieures. Ces derniers sont mis en italique et les autres modifications figurent dans une autre écriture.

B. MODELE GENERAL DE L'AGRESSION D'ANDERSON ET BUSHMAN

Ce modèle se trouve à la page 24³⁵.

III. MOYENS DE CONTRECARRER L'AGRESSION

On peut :

- récompenser la non agression ;
- diminuer les exemples d'agression et donner l'exemple de la non-agression ;
- immuniser les enfants contre la violence médiatique ;
- réduire la disponibilité des armes ;
- susciter des réactions incompatibles avec l'agression ;
- enseigner aux gens des moyens non agressifs de faire part de leurs sentiments. Retenons ici tout particulièrement la communication non violente (CNV) de Marshall Rosenberg ;
- favoriser le partage social des émotions et ainsi faire en sorte qu'il y ait réinterprétation des situations à l'origine des comportements agressifs.

Au niveau de l'influence de la pornographie sur l'agression, beaucoup de psychologues favorisent une éducation de la conscience concernant les médias.

³⁴ LEYENS J.-P., YZERBYT V., *Psychologie sociale*, Pierre Mardaga, 1997, p. 270. Jacques Leyens et Vincent Yzerbyt s'étaient déjà largement inspiré de Berkowitz.

³⁵ BEDARD L., DEZIEL J., LAMARCHE L., *Introduction à la psychologie sociale. Vivre, penser et agir avec les autres*, Editions du Renouveau Pédagogique Inc., Saint-Laurent (Québec), 2012, p. 285.

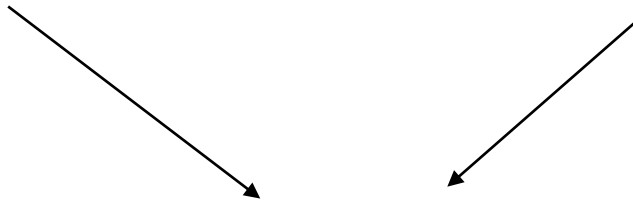
MODELE TRES LARGEMENT INSPIRE DE CELUI DE LEYENS ET YZERBYT

STIMULATIONS AVERSIVES

- 1) situations déplaisantes (type de frustration)
- 2) insultes et attaques de l'estime de soi
- 3) attaques réelles
- 4) vécu des situations de compétition
- 5) souffrance physique ou morale
- 6) *exclusion sociale*
- 7) violation de normes
- 8) facteurs environnementaux
 - . chaleur
 - . odeur nauséabonde, fumée de cigarette et pollution de l'air
 - . bruit
 - . taux élevé d'ozone et d'électricité atmosphérique
 - . densité et entassement

FACTEURS DE PREDISPOSITION

- 1) facteurs biologiques
 - . hérédité
 - . influences nerveuses
 - . influences biochimiques : alcool, *cocaïne, opiacés (morphine, héroïne)*, taux de sucre bas, testostérone
- 2) personnalité
- 3) stimuli violents
 - . modèles violents
 - . films violents
 - . *jeux vidéo violents*
 - . *musique avec paroles hostiles envers les personnes de sexe opposé*
 - . pornographie (avec agression)
 - . armes
- 4) facteurs culturels



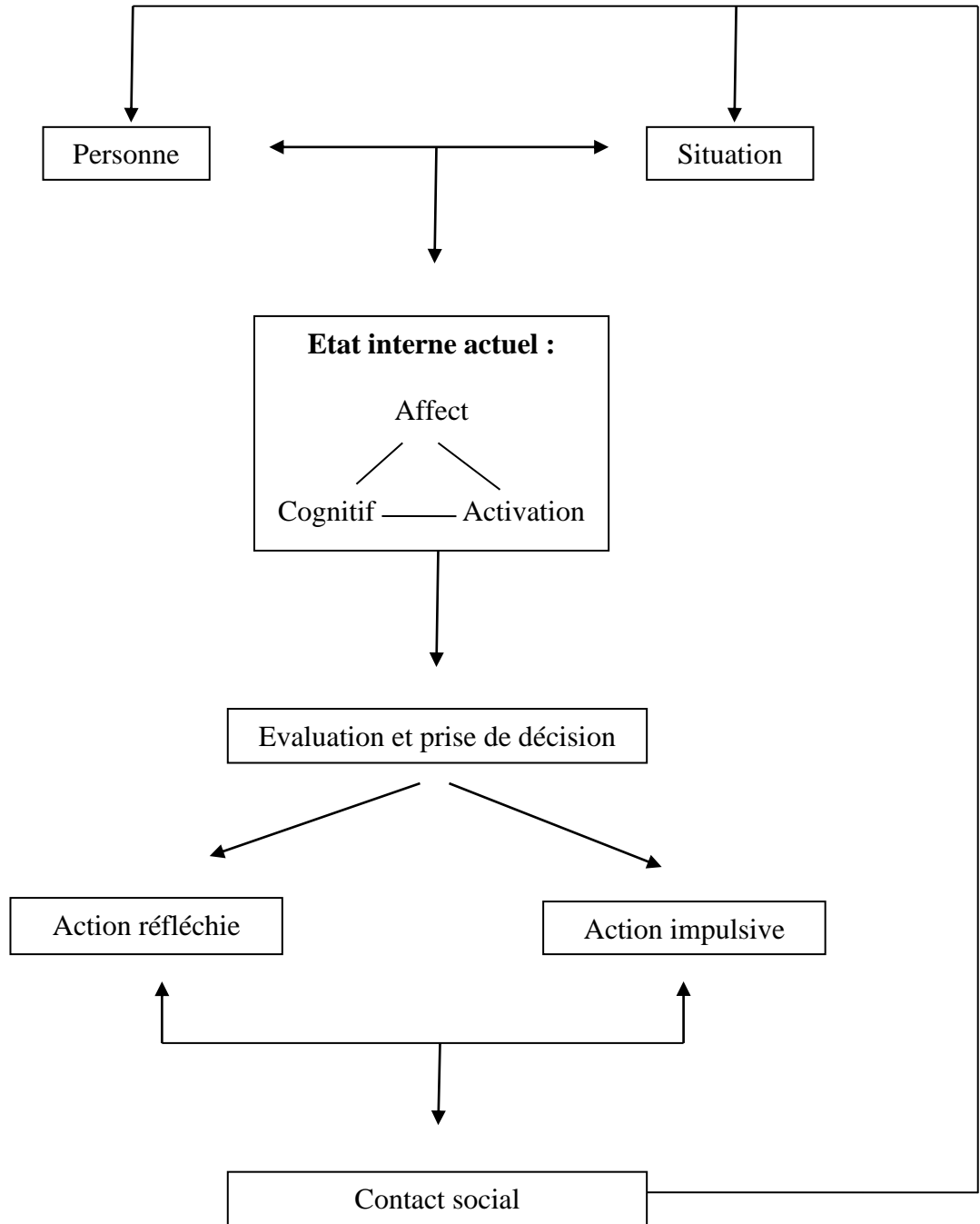
VARIABLES MEDIATRICES

- 1) activation physiologique + attribution
- 2) colère + attribution



AGRESSION HOSTILE INTERPERSONNELLE

MODELE GENERAL DE L'AGRESSION D'ANDERSON ET BUSHMAN ³⁶



³⁶ Adapté de BUSHMAN B. J., ANDERSON C. A., Violent video games and hostile expectations : A test of the general aggression model, Personality and Social Psychology Bulletin, 28, 2002, pp. 1679-1686.

CHAPITRE VII : LES COMPORTEMENTS PROSOCIAUX

I. DEFINITION

Un comportement prosocial est un « *Acte effectué dans l'intention d'aider autrui, sans égard aux motivations et aux récompenses attendues* »³⁷.

II. ORIGINES DE L'ENTRAIDE

Les trois approches suivantes essaient d'expliquer les comportements d'aide :

- la théorie de l'échange social,
- les normes sociales,
- la sociobiologie (perspective évolutionniste).

A. LA THEORIE DE L'ECHANGE SOCIAL

Cette théorie suppose que, comme les autres comportements sociaux, l'aide est motivée par le désir des gens de minimiser leurs coûts et de maximiser leurs bénéfices. Ces derniers peuvent être des récompenses extérieures ou intérieures.

B. LES NORMES SOCIALES

Notre aide est aussi motivée par des normes sociales, à savoir la norme de réciprocité, la norme de responsabilité sociale et la norme d'équité.

La norme de réciprocité est la « *norme selon laquelle nous devons rendre, dans la mesure du possible, toutes les faveurs que nous recevons* »³⁸.

La norme de responsabilité sociale se définit comme la « *norme selon laquelle nous devons prêter main-forte aux gens qui ont besoin d'aide, et plus particulièrement aux personnes qui dépendent de nous* »³⁹.

³⁷ BEDARD L., DEZIEL J., LAMARCHE L., *Introduction à la psychologie sociale. Vivre, penser et agir avec les autres*, Editions du Renouveau Pédagogique Inc., Saint-Laurent (Québec), 2012, p. 303.

³⁸ *Ibidem*, p. 307.

³⁹ *Ibidem*, p. 307.

La norme d'équité est la « *norme selon laquelle nous devons recevoir autant d'avantages de la société que nous y avons investi d'efforts* »⁴⁰.

C. LA SOCIOBIOLOGIE (PERSPECTIVE EVOLUTIONNISTE)

Celle-ci suppose deux sortes d'altruisme qui sont favorisées par la sélection naturelle :

- le dévouement envers notre famille. Dans ce cadre, on parle de sélection familiale. On entend par là l' « *idée que l'évolution a favorisé l'altruisme envers les membres de la famille afin de promouvoir la survie des gènes communs* »⁴¹ ;
- la réciprocité. D'après le biologiste Robert Trivers, un organisme en aide un autre parce qu'il s'attend à être payé en retour et parce que le fait de ne pas rendre la pareille est puni, et par conséquent, non favorisé par la sélection naturelle.

III. LE MODELE DE LA PRISE DE DECISION DE DARLEY ET LATANE

Ce modèle a été d'abord élaboré pour expliquer la réaction des gens lorsqu'ils se trouvent dans une situation d'urgence exigeant d'agir dans l'immédiat. On a pu constater qu'il permettait aussi de prédire le comportement d'aide dans des situations de la vie quotidienne où il n'y a pas cette urgence.

Selon ce modèle, face à une situation où une personne peut avoir besoin d'assistance, un témoin prendra la décision d'aider ou non celle-ci en suivant le processus en cinq étapes suivant :

- 1) percevoir ou non de la situation.
- 2) l'interpréter comme requérant ou non de l'aide.
- 3) assumer ou non la responsabilité d'aider. En présence de témoin, nous avons moins tendance à porter secours, ce qui peut s'expliquer par le phénomène de la diffusion de la responsabilité. Il s'agit de la « *division de la responsabilité d'effectuer un acte d'aide en autant de parties qu'il y a de personnes témoins de la situation exigeant de l'aide* »⁴².

⁴⁰ *Ibidem*, p. 308.

⁴¹ LAMARCHE L. ET MYERS DAVID G., *Psychologie sociale*, McGraw-Hill, Editeurs, Montréal, 1992, p. 459.

⁴² BEDARD L., DEZIEL J., LAMARCHE L., *Introduction à la psychologie sociale. Vivre, penser et agir avec les autres*, Editions du Renouveau Pédagogique Inc., Saint-Laurent (Québec), 2012, p. 145.

- 4) trouver ou non un moyen d'aider. L'évaluation de sa propre compétence figure parmi les facteurs dont dépendra la décision finale.
- 5) décider ou non d'aider. L'évaluation des risques et des bénéfices de notre intervention exerce un poids considérable sur cette décision.

Chacune des étapes de ce modèle a été confirmée par des recherches en laboratoire ou sur le terrain.

IV. FACTEURS INFLUENCANT LES COMPORTEMENTS PROSOCIAUX

Les gens sont plus susceptibles d'aider

- lorsqu'on a récompensé et encouragé leurs comportements d'aide et de partage et lorsqu'on a puni l'égoïsme. Toutefois, les récompenses qui favorisent le plus les comportements prosociaux sont les renforcements dispositionnels (c'est-à-dire amenant la personne qui aide à attribuer son comportement à des causes internes) ;
- après avoir observé quelqu'un d'autre le faire ;
- lorsqu'ils ne sont pas pressés.

Les gens que nous sommes le plus portés à aider sont

- ceux que nous considérons comme étant dans le besoin et non responsables de leur état,
- ceux qui nous ressemblent,
- ceux qui nous attirent.

Enfin, le comportement d'aide est favorisé notamment par :

- la bonne humeur,
- les émotions désagréables, mais uniquement s'il permet de les soulager ;
- l'empathie.

V. CONSEQUENCES DE L'AIDE RECUE

Recevoir de l'aide engendre souvent une atteinte à l'estime de soi. C'est surtout le cas

- quand l'aide est accordée de façon condescendante (l'atteinte en est alors plus grave et pourrait mener à une réaction plus agressive) ;
- et quand la personne aidée ne peut pas expliquer son besoin par le moyen d'une attribution externe (l'estime de soi en est alors plus touchée). En fait, c'est « *lorsque nous considérons qu'accepter l'aide est un aveu d'incompétence ou de dépendance que l'estime de soi peut être affectée* »⁴³.

Pour rappel, une faveur peut être mal reçue en raison de la norme de réciprocité.

Si l'individu a l'impression qu'accepter une aide ou une faveur entraîne une perte de liberté, il peut manifester de la réactance. D'après la théorie de la réactance, « *Lorsqu'une personne sent qu'on porte atteinte à sa liberté, elle peut réagir avec hostilité et faire le contraire de ce qui est attendu d'elle* »⁴⁴.

VI. MOYENS DE FAVORISER L'ENTRAIDE

Nous pouvons favoriser l'entraide de plusieurs façons :

- en contrecarrant les facteurs qui inhibent l'aide, à savoir
 - . en réduisant l'ambiguïté d'une situation urgente ;
 - . en renforçant les sentiments de responsabilité ;
- en récompensant les comportements d'aide, surtout par des renforcements dispositionnels ;
- en montrant à l'individu des modèles prosociaux dans son environnement immédiat et/ou dans les médias ;
- en formant à l'empathie et ce, dès l'école maternelle.

⁴³ *Ibidem*, p. 329.

⁴⁴ *Ibidem*, p. 331.

En outre, « *Ces quinze dernières années, les scientifiques ont incontestablement constaté que la pratique régulière de la méditation stimule des comportements prosociaux, l'altruisme, le bien-être, la bienveillance et la compassion* »⁴⁵.

⁴⁵ D'ANSEBOURG T., VAN REYBROUCK D., *La paix ça s'apprend ! Guérir de la violence et du terrorisme*, Actes sud, Arles, 2016, p. 25.

BIBLIOGRAPHIE

LIVRES

BAUDOUIN C., *L'œuvre de Jung*, Editions Payot, Paris, 1964.

BEDARD L., DEZIEL J., LAMARCHE L., *Introduction à la psychologie sociale. Vivre, penser et agir avec les autres*, Editions du Renouveau Pédagogique Inc., Saint-Laurent (Québec), 2012.

CERCLE A., SOMAT A., *Psychologie sociale. Cours et exercices*, Dunod, Paris, 2002.

D'ANSEMBOURG T., VAN REYBROUCK D., *La paix ça s'apprend ! Guérir de la violence et du terrorisme*, Actes sud, Arles, 2016.

FRYDMAN M., *Violence, indifférence ou altruisme ? Pour une véritable accession à la citoyenneté*, L'Harmattan, Paris, 2005.

LAMARCHE L., MYERS D. G., *Psychologie sociale*, McGraw-Hill Editeurs, Montréal, 1992.

LEYENS J.-P., YZERBYT V., *Psychologie sociale*, Pierre Mardaga éditeur, Liège, 1997.

LINDZEY G., ARONSON E., *The Handbook of Social Psychology*, Reading, MA: Addison-Wesley, Vol. 1.

REMOUCHAMPS R., *Une introduction à la psychologie sociale et aux relations de services*, Editions du Céfal, Liège, 2001.

ROSENBERG M. B., *Les mots sont des fenêtres (ou des murs). Introduction à la communication non-violente*, Editions Jouvence, Saint-Julien-en-Genevois, 1999.

THAHAR B. J., *Le racisme expliqué à ma fille*, Seuil, Paris, 2009.

TISSERON S., *Le Jeu des Trois Figures en classes maternelles*, Yapaka.be, Bruxelles, 2010.

TISSERON S., *L'empathie au cœur du jeu social*, Albin Michel, Paris, 2010.

WHITLEY B., KITE M., *Psychologie des préjugés et de la discrimination*, De Boeck Supérieur s.a., Bruxelles, 2013.

REVUES

BARTHOLOW B. D., BUSHMAN B. J., SESTIR M. A., *Chronic violent videogame exposure and desensitization to violence : behavioral and event related brain potential data*, Journal of experimental social psychology, 42, 2006, pp. 532-539.

BUSHMAN B.J., ANDERSON C.A., *Violent video games and hostile expectations : A test of the general aggression model*, Personality and Social Psychology Bulletin, 28, 2002, pp. 1679-1686.

DARLEY J. M., LATANE B., *Bystander intervention in emergencies : Diffusion of responsibility*, Journal of Personality and Social Psychology, 44, 1968, pp. 20-33.

HOVLAND C. I., SEARS R. R., *Minor Studies of aggression : Correlation of lynchings with economic indices*, Journal of Psychology, 9, 1940, pp. 301-310.

NAVARRE M. (coordonné par), *Le racisme, des stéréotypes aux discriminations*, Dossier, Sciences Humaines, n° 292, mai 2017, pp. 30-51.

DICTIONNAIRES

Dixel Dictionnaire, Dictionnaires Le Robert, Paris, 2010.

LAPLANCHE J., PONTALIS J.-B., *Vocabulaire de la psychanalyse*, PUF, Paris, 1967.

Petit Robert, Dictionnaires Le Robert, Paris, 1978.

PIERON H., *Vocabulaire de la psychologie*, PUF, Paris, 1979.

POROT A., *Manuel alphabétique de psychiatrie*, PUF, Paris, 1975.

BIBLIOGRAPHIE A L'USAGE DES ETUDIANTS

LIVRES

BEDARD L., DEZIEL J., LAMARCHE L., *Introduction à la psychologie sociale. Vivre, penser et agir avec les autres*, Editions du Renouveau Pédagogique Inc., Saint-Laurent (Québec), 2012.

CERCLE A., SOMAT A., *Psychologie sociale. Cours et exercices*, Dunod, Paris, 2002.

D'ANSEMBOURG T., VAN REYBROUCK D., *La paix ça s'apprend ! Guérir de la violence et du terrorisme*, Actes sud, Arles, 2016.

FRYDMAN M., *Violence, indifférence ou altruisme ? Pour une véritable accession à la citoyenneté*, L'Harmattan, Paris, 2005.

LEYENS J.-P., YZERBYT V., *Psychologie sociale*, Pierre Mardaga éditeur, Liège, 1997.

REMOUCHAMPS R., *Une introduction à la psychologie sociale et aux relations de services*, Editions du Céfal, Liège, 2001.

ROSENBERG M. B., *Les mots sont des fenêtres (ou des murs). Introduction à la communication non-violente*, Editions Jouvence, Saint-Julien-en-Genevois, 1999.

THAHAR B. J., *Le racisme expliqué à ma fille*, Seuil, Paris, 2009.

TISSERON S., *Le Jeu des Trois Figures en classes maternelles*, Yapaka.be, Bruxelles, octobre 2010.

TISSERON S., *L'empathie au cœur du jeu social*, Albin Michel, Paris, 2010.

WHITLEY B., KITE M., *Psychologie des préjugés et de la discrimination*, De Boeck Supérieur s.a., Bruxelles, 2013.

REVUE

NAVARRÉ M. (coordonné par), *Le racisme, des stéréotypes aux discriminations*, Dossier, Sciences Humaines, n° 292, mai 2017, pp. 30-51.