

Introduction à la psychologie sociale

La notion de **groupe** différent d'un individu :

- Le nombre
- Des caractères communs entre plusieurs individus

Mr Cooley

- **Groupe primaire** : relation intime et régulière > collègue, famille, ami.
- **Groupe secondaire** : Plus de personnes, buts communs mais moins d'intimité.

Shaw (1970) : Deux personnes ou plus forment un groupe et on utilise le pronom « nous ».

- **Foule** (Différent de la manifestation qui est instrumentalisée par la foule pour un but précis).

Ils ne se rejoignent pas volontairement.

Il y a une satisfaction individuelle.

On peut y être contraint > esclave, emprisonnement, catastrophe naturelle, émeute spontanée, embouteillage.

Très peu de contact entre les individus mais propagation des émotions entre les individus. La foule galvanise les troupes.

Il n'y a pas d'effets de masse.

Wesley : Deux types de foules > **conventionnelles** (organisées) ou **spontanées** (événement extraordinaire).

- **Bande**

Similitude des individus entre eux > recherche de l'alter ego. Chacun veut se connaître et interagir avec tous le monde > plaisir d'être ensemble. On ressent la liberté, ne plus avoir à se justifier de ce qu'on fait.

Comportement à la limite de la tolérance culturelle > Tripe avec les potes, flirt, alcool etc...

Pas de but pour faire un projet.

Un membre peut ne plus faire partie de la bande et si c'est le chef la bande dure rarement. Il y a une solidarité forte parfois qui entraîne la formation du groupe primaire.

- **Groupement**

Fréquentation et objectifs plus ou moins fréquents, intérêts communs.

Passivité des individus dans le groupement > pouvoir au chef.

Association à but non lucratif de type **1901**, par exemple académie, club, école, paroisse, couvent, alliance, syndicats...

Ça peut déboucher sur une foule ou un groupement secondaire.

Sartre, 1960 « **un rassemblement n'est pas un groupe** ». Pour lui l'homme se regroupe pour lutter efficacement, permet de réfléchir. Le groupe permet de surmonter les raretés des inégalités, conscience de l'impuissance individuelle.

D'après **Freud** ça vient de **l'identification** (question d'affectivité) **sociale**, chacun va placer son idéal sur le meneur.

Moreland, 1987 : Plus un groupe est fort, plus ça attire de personnes.

Foryth, 1990 :

- Le besoin d'affiliation
- Le besoin de sécurité
- L'impuissance de réaliser seul son objectif

- **Groupe primaire ou restreint.**

- Nombre restreint de personnes.
- Poursuite des mêmes buts
- Relation affective intense
- Forte interdépendance de tous les individus qui le composent > Un pour tous et tous pour un
- Différenciation des rôles, chacun à son rôle
- Création de normes, de valeurs, de manières de penser et d'agir

+ Relation entre les membres > mondanités.

+ Organisation interne.

+ Garder le même groupe en changeant d'environnement

> Groupe, réunion, discussion, séminaire...

Lewin : « Le groupe se définit par une double interdépendance entre les membres et entre les variables du champs ».

Cattell : « Satisfaction des membres au sein du groupe ».

Moreno : « Affinité entre ceux-ci »

Homans et Bules : « communication dans le groupe et l'interaction qui en résulte en chacun des membres ».

Cooley : « Coopération face à face, le but commun du groupe devient la vie de chacun, première expérience de l'unité sociale ».

- **Groupe secondaire ou organisation.**

Système social qui fonctionne à l'aide des institutions (écoles, hôpitaux...)

Ensemble des structures qui régissent (service, bureau, comité...).

Texte :

G. Tarde (...-...) > opposé à l'école de **Durkheim**, méconnu en France.

1.) Foule : Réunion d'un grand nombre de personnes caractérisé par la stimulation des sentiments, contagion des émotions. Ça laisse place à un type national ou régional. Agrégat matériel, contact physique > ça dépend du temps (météo), éphémère.

Public : Distance, collectivité purement spirituelle. Plus besoin de proximité pour relier les âmes. Grâce à des courants d'opinions les gens peuvent se faire des suggestions mutuellement sans jamais se voir ou s'entendre en lisant le même journal disposé sur un vaste territoire par exemple. Les foules sont nationalisées. L'individu perd sa force pour le profit national > moins intense dans la communication mais long terme.

Un individu appartient à plusieurs foules mais un seul public en même temps. Lien créé par le public par la simultanéité des émotions, des volontés partagés par les mêmes personnes aux mêmes moments > pas de limites au niveau quantitatif pour le public.

2.) L'influence provient du fait que chacun lit la même chose en même temps. Curiosité de savoir ce que d'autres savent et aussi la mobilité de pensée. L'actualité doit mettre en commun un évènement pour intéresser le public. Il faut qu'il y ait un intérêt général.

Actualité : Ça peut être actuel mais aussi ancien > L'affaire Dreyfus par exemple. C'est ce qui est mis en scène par notre société. Les individus n'ont plus les besoins de se regrouper physiquement pour être influencés.

3.) Idée d'être jugé à distances. **Tendance à se conformer à l'élite** se fait par les journaux. Ça remonte à des siècles pour que ça devienne une foule spiritualisée > contagion sans contact physique.

4.) Ça a révolutionné le contact du public > auditoire dans l'antiquité par les philosophes, oralité avant tout, le public va devenir plus influant que la foule. **XVIème siècle** > imprimerie > Preuve que tout le monde écrit le même texte > transport de la pensée à distance sans les effets de rumeurs > La Bible. Révolution française > cohésion du groupe > début des gazettes, de l'encyclopédie > liens entre tous les français à cet époque grâce aux journaux.

Bourdieu : Les habitus pour chaque classes sociales.

La sociométrie

Discipline des années 30 (Moreno), 1934 « Les fondements de la sociométrie »

> Appliquer la mesure à l'aide du social

Rendre en quantitatif des données qualitatives.

But : Décrire et mesurer des liens entre les membres d'un groupe restreint. On utilise les réponses qu'on met dans un sociogramme.

- Acquérir une connaissance approfondie d'un groupe
- Mettre en confiance les groupes > garder le caractère confidentiel
- Donner une forte motivation au groupe

Les critères :

- Socio affectifs : qui est apprécié ?
- Leadership : Qui voudrait on avoir comme chef ?

But : Connaître le groupe et avoir un aspect thérapeutique pour améliorer le groupe. Inviter les membres du groupe à dire avec qui ils seraient le mieux.

Résultats dans une sociomatrice, **trois niveaux d'analyse** :

(Les choix émis en lignes, les choix reçus en colonne)

> **Individuel** : plus ou moins aimé > l'expansivité jusqu'à l'isolement total. **Émetteur** > j'aime, j'aime pas ; **Récepteur** > je suis aimé, je ne suis pas aimé.

> **Interpersonnel** : diversité des relations entre les individus c'est-à-dire des relations dyadiques > 2 à 2 quand il y a une relation réciproque, quand les deux personnes s'aiment. Question perceptive importante, ce qu'on pense de soi.

> **Groupe** : Evaluer la cohésion du groupe. Ça permet d'évaluer la structure des réseaux comme les structures d'affinité > clivage (clan) ou isolement.

But : Radiographie affective des groupes > test sociométrique.

Parlebas : Hiérarchie, le leader celui qui réussit le test, lui il préfère **regard sociométrique**.

Méthode : Demander à chacun avec quels autres membres ils voudraient être et on met ça dans une carte affective du groupe dans un sociogramme > ils sont représentés par un rond ou un triangle et les relations par des traits.

La technique dite de la cible, développé par **Northway**, est la plus fréquente.

Représenter le groupe en plaçant au centre du sociogramme les personnes les plus populaires et les moins populaires à l'extérieur. Il y a une **échelle**.

La technique de la roue, de la maison neuve où il base le diagnostic à un moment donné et il fait l'examen de la sociabilité.

On voit que les relations affectives coïncident avec les interactions dynamiques.

L'organisation socio psychologique qu'on les individus est différentes de l'organisation constitutionnelle.

L'enquête sociométrique révèle les attitudes sélectives, les formes que prend le groupe.

Objectif du test sociométrique : Recherche fondamentale et appliquée :

- On essaye d'établir une corrélation entre le facteur sociométrique et le facteur individuelle.
- Examiner les clivages sexuels, socio économiques et regarder leur évolution.
- Ça permet de dégager divers modes de structuration des sous-groupes.
- Ça peut servir à une pratique thérapeutique.
- Permet de dégager les causes des tensions au sein d'un groupe et permet d'y remédier en essayant de faire une reconstruction sociométrique.

> Ecole, hôpitaux, armée... > Améliorer les relations et trouver les leaders, ça permet de libérer les ressources d'un leader, rapprocher une personne isolée et favoriser une équipe cohérente.

Double capacité d'évolution :

- Adaptation à des techniques modernes.
- Ça permet d'aborder les thèmes d'aujourd'hui car son champ d'étude permet un regard multiple.

Travail sur les rumeurs

Les individus ne retiennent pas forcément les informations et peuvent les transformer. **Les valeurs des facettes sont faites en fonction de l'intérêt de la personne.** Dès la première personne on s'aperçoit de **l'importance de la personnalité de la personne.**

Leur théorie est que **les détails disparaissent au fur et à mesure** et c'est vérifié ici. La liste de départ devient une liste avec juste des **mots clé.**

D'après **Festinger (1950)** **les individus recherchent des informations qui confortent leurs habitudes, leurs manières de penser, l'attitude sélectionne les informations.** L'origine de l'information est déterminante.

Pour Allport et Postman l'ampleur d'une rumeur, cette capacité à se diffuser, est le produit de l'importance de l'information et notamment si elle est ambiguë.

Expérience inventée par **Stern en 1902** > psychologie de l'enfance puis la psychologie de témoignage > **il a vu l'importance des détails.** On est dans une mathématisations de ce sujet > Rumeur expérimentale.

Il a pris un récit avec 149 détails et dès la 4^{ème} passation il ne reste que 42 détails (1/3 des détails). **Pour lui chaîne est linéaire et descendante.**

Allport et Postman reprennent cette théorie.

Dans les années **1920 Allport** est embauché par les militaires pour gérer le moral des troupes et des populations. En guerre la rumeur augmente, ils font une petite formule mathématique : **$R = I \times A$**

R : Diffusion de la rumeur, son intensité.

I : L'importance de l'information.

A : L'ambiguïté.

D'après cette formule, normalement **l'indice d'intensité de la rumeur doit disparaître si on détruit l'intérêt de l'information ou si on détruit l'ambiguïté.** Ils théorisent qu'**une information est vraie si la rumeur émane des autorités.**

Ça a donné lieu à la création du nom du téléphone arabe, créé seulement en France pendant la guerre mais avant celle d'Algérie.

Orson Wells > La première grande fausse rumeur aux Etats-Unis > Arrivé des extraterrestres > paniques générales.

L'institution détermine l'information et choisi les personnes susceptibles de comprendre.

Une rumeur est comme **un fantasme collectif.** On est fatalement baigné par la rumeur.

L'arbre à palabre : La rumeur est nécessaire et structurelle.

Texte de Kurt Lewin

(1890-1947). Fondateur de la notion de dynamisme des groupes basée sur une psychologie des petits groupes différents de la psychologie freudienne qui s'occupait de la psychologie des masses.

Au départ il est professeur de philosophie à Berlin et il déménage en 1932 aux Etats-Unis. Il s'est mis à la psychologie dans le Massachusetts. **Il s'est inspiré de la Gestap dont le principe est que tout ensemble appartient à un autre ensemble (théorie du champ).**

Il s'est aussi **inspiré des théories électromagnétiques** (champs magnétiques, positifs ou négatifs, qui se répulsent ou s'attirent). Ces jeux de forces vont faire le changement du groupe.

Décision de groupe et changement social

Ça concerne l'anthropologie, la psychologie et la sociologie. Quelle est la motivation entre la réaction et l'action ? Comment une situation de groupe amène au changement ou à la stabilité ? Comment modifier un comportement ?

Décision de groupe comme technique du changement social > c'est un processus.

Les groupes peuvent se définir par des conduites sociales déterminés par le portier et d'autre part par la perception de la réalité.

Ils se sont basés sur les habitudes alimentaires des américains > comparaison entre les différents groupes ethniques et économiques. On se demande alors comment on peut modifier des habitudes élémentaires sachant qu'à l'époque c'est la seconde guerre mondiale.

Pour lui la discrimination alimentaire est proche de la discrimination sociale > forme d'acculturation. Il se demande s'il faut prendre tous le monde en masse ou une partie stratégique de la population. En cas de guerre c'est la ménagère qui est élue.

Canaux = comment les aliments arrivent sur la table ? Le canal d'achat et le canal de jardinage.

Pour lui il y a des forces en jeu, d'attrait et de rejet.

3 situations de conflits :

- Aliment attrayant mais cher.
- Aliment attrayant et peu cher.
- Aliment attrayant et bon marché.

Conflits moins forts plus on est riche.

La situation d'achat est la porte et à toute porte changement de situation possible. Ici le portier c'est la ménagère. Le groupe va changer selon le changement du portier. Ça s'applique à toutes situations sociales.

La psychologie des portiers dépend de leurs normes et valeurs qui montrent ce qui est bon ou mauvais.

La planification c'est la recherche d'un objectif.

Effet de Feed Back (voir schéma page 503) > **processus spirale.**

Pas d'apprentissage sans recueil d'informations.

Structure qui fait face à la perception de la réalité.

La décision du groupe dépend de la représentation de la réalité.

Décision de groupe avec une comparaison avec les conférences. Expérience sur 6 groupes d'une quinzaine de personnes qui ne mangent pas des tripes, des cœurs etc... et ils travaillent à la croix rouge. On fait 2 fois 3 groupes > un groupe avec un exposé et l'autre décisions de groupes.

Voir texte !