

CHAPITRE III : FACILITATION SOCIALE ET COMPARAISON SOCIALE

★ La facilitation sociale.

○ **L'effet de coaction.**

Expérience de Triplett.

✓ Principe : il demande à des enfants, soit seul, soit en groupe, d'enrouler le plus vite possible un fil autour d'une canne à pêche.

✓ Résultat : les performances sont meilleures lorsque les enfants sont en groupe.

⇒ Effet positif de la présence d'autrui sur la performance.

○ **L'effet d'audience.**

Expérience de Bergum et Lehr.

✓ Principe : les sujets doivent surveiller l'ordre d'allumage de lampes, ils sont ou bien seuls ou bien inspectés.

✓ Résultats : meilleure exactitude lorsque les sujets sont inspectés.

⇒ De façon générale on observe une **facilitation sociale** lorsque la tâche est simple et naturelle. Mais on observe également une **inhibition sociale** (c'est-à-dire une détérioration de la performance) lorsque la tâche est complexe et nouvelle.

○ **Explication de ces résultats.**

Selon Zajonc : théorie du Drive.

Il y aurait, dans une tâche à réaliser, une **réponse dominante** (dont la probabilité d'apparition est élevée) et d'autres réponses moins probables.

Expérience de Zajonc.

✓ Principe : placer des cafards dans deux types de labyrinthe (en croix, ou en tube). Dans le labyrinthe en croix la chambre noire est cachée (derrière le tournant) alors que dans le labyrinthe en tube la chambre noire est en face du cafard. Ce dernier cherche à fuir la lumière et à se réfugier dans la chambre noire. Dans les deux labyrinthes, ce cafard est soit seul, soit accompagné d'un autre cafard.

✓ Résultats : dans le labyrinthe en tube, le cafard accompagné trouve plus rapidement la chambre noire que lorsqu'il est seul. Mais dans le labyrinthe en croix il est plus rapide seul.

⇒ L'audience et la co-action **gênent l'acquisition** d'une maîtrise non encore suffisante, mais **facilite la performance**. En d'autres termes, la co-action/l'audience favorisent le déclenchement de la réponse dominante (qui est correcte dans une tâche simple, mais pas dans une tâche nouvelle).

Selon Cottrell.

La présence d'autrui n'est pas neutre. Autrui a une **signification**. Preuve : un sujet ayant les yeux bandés ne subit plus l'effet de la co-action ou d'audience.

Les expériences actuelles vont dans le sens de Cottrell.

✦ Comparaison sociale.

◦ **Théorie de la comparaison sociale.**

Festinger : nous avons besoin d'évaluer nos aptitudes et nos opinions. En l'absence de critères objectifs, la source d'information = autrui (**référent social**).

◦ **Direction de la comparaison sociale.**

Comparaison latérale (autrui semblable à soi).

Comparaison ascendante (autrui supérieur à soi).

Comparaison descendante (autrui inférieur à soi) .

◦ **Motifs de la comparaison sociale.**

Auto-évaluation de ses opinions et aptitudes.

- Confirmation, **validation** de ses opinions
- Importance du **partage** de ces opinions ou croyances avec autrui car recherche de conformité, **pressions à l'uniformité**.
- Rôle dans l'**apprentissage** des normes, des règles de conduite.
 - ⇒ Comparaisons **latérales ou ascendantes**.

Amélioration de soi.

Besoin de toujours s'améliorer.

- ⇒ Comparaisons **ascendantes**.

Rehaussement de soi.

Besoin d'avoir une image positive de soi : **valorisation de soi et protection de soi** (se sentir mieux).

- ⇒ Comparaisons **descendantes**.

Contradictions ?

La comparaison sociale permet de **se définir comme un individu à la fois unique et semblable à autrui**.

→ **Effet « Primus Inter Pares » (PIP)** (=1° entre les pairs) ou Conformité supérieure de soi. CODOL (1979)

- ⇒ Être meilleur que les autres **dans le conformisme aux normes groupales**.

Autres motivations ?

- Affiliation sociale (grégarité) : partager ses expériences et renforcer la cohésion sociale.
- Schachter : anxiété et affiliation.

◦ **Les caractéristiques des cibles de comparaison.**

Comparaisons libres et recherche de similarité

- Comparaisons à des individus trop différents de soi ne renseigne pas sur ses aptitudes ou la validité de ses opinions.
- Similarité de la dimension de comparaison.

Théorie des attributs reliés (Goethals et Darley).

- **Caractéristiques de la cible de comparaison** qui (effort fourni, pression de l'entourage...etc.), selon l'individu, permettent d'expliquer sa performance ou son opinion.

◦ **Développement des comparaisons sociales.**

- Rôle de l'école.
 - 4 ans : **affiliation** et **apprentissage** des normes.
 - 7 ans : acquisition de **connaissances** sur soi.
 - 8-9 ans : **amélioration** de soi

Huguet, Dumas, Monteil, Genestoux.

Dans une classe, les élèves devaient nommer des cibles de comparaison dans différents matières.

La plupart en nomme deux, souvent du même sexe, et cette cible change selon la matière. La comparaison est souvent légèrement ascendante.

◦ **Effets de types de comparaisons sociales et domaines d'application.**

Effet de contraste : on accentue la **différence** entre son opinion / aptitude et celle d'autrui.

Effet d'assimilation : on accentue la **similitude** entre son opinion / aptitude et celle d'autrui.

Comparaison ascendante.

La comparaison sociale ascendante **spontanée** a un effet bénéfique sur les notes. C'est une source d'**inspiration** et d'**information** → effet d'assimilation.

La comparaison ascendante **forcée**.

Morse et Gergen ont étudié des étudiants placés, avant un entretien d'embauche face à un compère. Ce compère pouvait représenter monsieur propre (comparaison ascendante) ou bien monsieur sale (comparaison descendante). La VD = estime de soi (différence avant/après comparaison sociale).

Avec monsieur propre l'estime de soi diminue et vis versa → effet de contraste.

Plus la comparaison est ascendante et plus l'effet est néfaste (étude de Grodjin et Stapel sur un test de culture générale).

Comparaison descendante.

Wood, Taylor et Lichtman ont interviewé des femmes atteintes de cancer :

- Choix de comparaisons **descendantes**
- A court terme : **effet positif** sur le bien-être
- **Mais** ensuite possible état émotionnel négatif

Gerrard, Gibbson ont, quant à eux étudié des fumeurs, participants à des séances de groupe pour arrêter de fumer.

- Des fumeurs qui ont du mal à s'arrêter → comparaison descendante.
- Des fumeurs qui ont réussi à s'arrêter → comparaison ascendante.

Au final la comparaison ascendante a un effet + bénéfique → effet d'assimilation.

◦ **Contexte et comparaison sociale.**

Contextes menaçants.

= Contextes susceptibles de porter atteinte à l'intégrité physique ou psychologique de l'individu.

Contexte et niveaux de comparaison.

Comparaisons intragroupe : « **Big Fish Little Pond Effect** » = Un gros poisson dans une petite mare (Marsh).

Ecole 1 : Niveau général + faible => élève se perçoit + compétent

Ecole 2 : Niveau général + élevé => élève se perçoit - compétent

Idem pour les **comparaisons intergroupe**.

Contexte culturel (White et Lehman).

Culture asiatique = **culture collectiviste**, importance des relations à autrui.

Dans des expériences on a observé plus de comparaisons (légèrement ascendantes) sociales chez les asiatiques. La motivation à s'améliorer semble plus forte.

⇒ À savoir dans ce chapitre : bien connaître les théories, lire les expériences sans forcément les apprendre par coeur! Et connaître les différents phénomènes.

