

La catégorisation sociale

L'influence sociale est envisagée comme un phénomène de catégorisation sociale à l'intérieur du rapport entre la source et la cible. L'identité personnelle autant que groupale repose sur tout ce qui définit des différences visibles ou représentables dans l'espace social : Les **catégories**.

I. La théorie de **l'identité sociale** (Tajfel).

A) Principes théoriques.

Ce qui détermine les relations ce sont les catégories auxquelles appartient les gens. La théorie de l'identité sociale repose sur ce premier principe très général décomposable en plusieurs points.

1) Conscience d'appartenir à un groupe.

2) Evaluation de soi en fonction du groupe.

L'estime de soi passe par l'appartenance à un groupe social valorisé par soi. Seulement il y a des cas où le groupe ne donne pas une image positive, plusieurs solutions s'offrent au sujet alors, plusieurs solutions qui rendent la changement possible dans cette théorie.

a) Changements.

Donc, dans un groupe dévalorisé le sujet peut :

- **Mobilité individuelle** (ou sociale pour certains auteurs) : Changer de groupe pour un groupe plus positif.
- Action sociale ou **changement social** : La mobilité individuelle n'est pas toujours possible (par exemple changer de sexe ou de couleur de peau...) donc le sujet peut essayer d'agir intra-groupe ou à l'extérieur du groupe c'est-à-dire en modifiant l'image du groupe, modifier les déterminants du groupe en résumé.
- Changer les critères d'évaluation du groupe.

Ce qui nous amène à la théorie de la **comparaison sociale** de Festinger.

b) Théorie de la comparaison sociale par Festinger.

La théorie de l'identité sociale est beaucoup plus souple et moins fataliste que des anciennes théories comme celle de la personnalité autoritaire d'Adorno que l'on abordera plus tard. Ces anciennes théories mettent l'accent sur le caractère structural et irrémédiable des comportements de discrimination alors que la théorie de l'identité sociale est plus contextuelle.

Tajfel a mis au point le fameux paradigme des groupes minimaux qui lui a permis de dégager deux grands principes liés à l'influence sociale :

- 1- Une tendance au **favoritisme intra-groupe**.
- 2- Une tendance à des **comportements de discrimination envers les autres groupe**.

Le fait que Tajfel prenne en compte les effets de contexte, de catégorisation rend le changement possible en tous cas largement plus évident que dans la théorie de la personnalité autoritaire où tout semble figé.

Le mécanisme fondamental de cette théorie est la comparaison sociale.

Il y a deux types de comparaison sociale :

Psychologie sociale du changement.

La catégorisation sociale. Cours 4.

- Par le haut: upward ou **drive upward**.
- Par le bas downward ou **drive downward**.

Dans les situations où il ne s'agit pas de motivation mais d'amélioration.

Expérience de Lemaine : Dans un camp de vacances, on crée une asymétrie entre deux groupes d'enfants en leur donnant pour tâche la construction d'une cabane, soit un G1 : Favorisé auquel on fournit les outils et un G2 défavorisé auquel on ne donne rien.

Evidemment le résultat est que la cabane du G1 est plus réussie que celle du G2 en ce qui concerne les critères de comparaison habituels en matière d'habitat.

Le G2 loin de se démoraliser propose aux juges des critères de comparaison alternatifs pour revaloriser, rétablir une identité positive du groupe.

La théorie de l'identité sociale passe bel et bien par la comparaison sociale et par le réajustement fréquent des critères de cette comparaison (on compare ce qui est comparable).

Hypothèses :

- 1- Il existe chez tout homme une tendance à évaluer ses opinions et ses aptitudes.
- 2-
 - A) Si on dispose de moyens objectifs pour évaluer ses opinions ou ses aptitudes on les utilise en priorité. (Renvoi à la réalité physique vue dans la théorie du consensus liée à l'incertitude du même auteur).
 - B) Si on n'en dispose pas, on évalue ses opinions et aptitudes en les comparant avec celle des autres. (Renvoi à la réalité subjective, sociale).
- 3- La tendance à la similitude soi-autrui donc On choisit de préférence comme termes de comparaison ceux dont l'aptitude ou l'opinion sont les plus proches. Exception : **La théorie de la triangulation de Goethals qui** postule que nous avons intérêt à se comparer à des gens complètement différents lorsque nous voulons vérifier la validité d'opinions extrêmes.
- 4- Pour les capacités, il existe un mouvement unidirectionnel vers le haut, dans le but de faire mieux Donc
 - On se compare de préférence avec ceux qui sont "mieux" => Drive upward.
 - On n'arrive jamais à un état d'équilibre.

Mais : Estime de soi, Wills oppose la **downward comparison** et Taylor et Lobel **l'upward contact** c'est-à-dire que nous utilisons un drive downward pour les comparaisons et un drive upward pour les contacts.

- 5- Corollaire : Si dans un groupe il existe des divergences d'opinions, les membres exerceront une pression à l'uniformité, dans le but de :
 - Préserver la possibilité de comparaison.
 - Préserver la ou **les norme définitionnelle** du groupe.
 - Préserver la **cohésion**.
 - Préserver la **locomotion du groupe**.

La pression à l'uniformité peut déboucher sur :

- Changer sa propre position (conformité).
- Changer la position d'autrui.
- Changer ???(à voir avec le prof).

c) La conformité supérieure de soi (Codol 1975) .

Comment concilier ?

- D'une part la pression à l'uniformité (nécessité sociale de se conformer).
- D'autre part "drive upward" tendance vers le haut (nécessité "individuelle" d'être toujours mieux).

Selon Codol le moteur de la comparaison sociale n'est pas :

- L'incertitude de Festinger.
- Mais la **norme** : "Pour un ensemble d'individus, il existe une tendance de chacun à affirmer qu'il est lui-même plus conforme aux normes en vigueur.

Donc on peut à la fois :

- Etre dans la norme.
- Etre mieux (conformité supérieure) PIP : primus inter pares.

3) L'identification sociale provoque une conformité aux normes du groupe.

C'est donc le début de l'influence.

4) Influence informationnelle et référentielle (normatif).

Le groupe devient une source unique d'information et de référence très forte.

B) Les trois étapes dans l'identification sociale.

1) Aspect inférentiel.

Utilisation de la catégorisation sociale pour se définir en tant que membre d'un groupe. Test du qui-suis-je ? On constate que la plupart des réponses (jusqu'à la 15^{ème} question environ) sont des catégories sociales, les caractéristiques personnelles, l'identité personnelle en fait n'arrivant que très tardivement (l'interlocuteur connaissant déjà les catégories sociales auxquelles appartient la personne a plus de chance d'avoir un portrait personnalisé et personnel à ce test).

On se définit spontanément et naturellement par comparaison sociale pourtant les caractéristiques sociales sont les moins importantes mais on les mentionne pour respecter le processus de communication instauré. Peut-être que nous mentionnons plus facilement les catégories sociales auxquelles nous appartenons car elles font partie de notre identité personnelle, en sont le ferment, la base et qu'à l'intérieur même de cette catégorisation sociale réside des éléments qui nous individualisent et nous différencient.

On constate également que les individus appartenant à des catégories minoritaires ou dominées mentionnent plus rapidement leur appartenance à ces groupes.

A travers ce test et ces réflexions on peut comprendre que la définition de soi est un processus de comparaison sociale.

2) Aspect inductif.

On connaît les normes des autres groupe, on évalue par comparaison ces normes avec les nôtres. L'identité sociale passe donc par la comparaison sociale avec son propre groupe. Nous faisons montrer d'un très fort ethnocentrisme.

3) Aspect déductif.

Nous nous auto-attribuons les normes d'un groupe et cela est d'autant plus aisé que les influences informationnelles et référentielles liées au groupe sont les uniques sources d'information que nous avons. Le système de normes et de valeurs du groupe devient progressivement le système de référence, le modèle que nous pratiquons sur la base de l'exclusivité et du favoritisme intra-groupe.

C) Application aux études sur l'agression.

1) Frustration-agression, théorie du bouc émissaire.

a) Holand et Sears.

Holand et Sears (1940), il étudie sur des dossiers de police les cas de lynchages dans les états du Sud des USA. Ils s'intéressent surtout à la relation qui pourrait exister entre le nombre de lynchages et la situation économique. Ils observent que les deux sont positivement corrélés : Lorsque la situation économique est défavorable, cela craint une frustration qui se résout par une agression.

L'agression est déplacée sur une cible plus faible et moins susceptible de représailles.

b) Millet et Bugelski (1948) .

Des jeunes dans un camp de vacances attendent une sortie en soirée le soir.

On mesure leurs attitudes envers deux groupes.

Introduction de la frustration : La sortie leur est refusée.

Post-test : Les attitudes antérieurement mesurées envers les deux groupes ont tendance à être nettement moins favorables.

Là encore l'agression a été déplacée sur une autre cible, plus faible et moins susceptible de représailles.

2) La personnalité autoritaire.

Où le conflit intergroupe comme expression d'un certain type de personnalité, mélange de psychologie sociale et de psychanalyse. En 1950 les préjugés sont une expression de la tendance profondément enracinée dans la personnalité, la faute appartenant complètement aux parents et à l'éducation en général. La faute est au processus de socialisation. L'éducation influence le développement des processus de socialisation, une bonne socialisation dépend donc d'une bonne articulation entre discipline et expression de l'enfant.

On a constaté que trop de discipline provoque une montée d'agressivité envers les parents et donc envers des cibles substitutives possiblement faibles (groupe déviants ou minorités ethniques).

La personnalité autoritaire d'Adorno est donc :

- Conforme envers les autorités.
- Hostile envers les membres des autres groupes.

3) Les critiques.

a) Oubli des facteurs socioculturels.

Pettigrew en 1958 montre que les blancs sud-africains ont des préjugés anti-noirs mais un bas niveau de personnalité autoritaire.

b) Uniformité des préjugés.

Une théorie des différences individuelles n'explique pas la présence d'un préjugé dans toute une population.

c) Les spécificités historiques.

Montées de racisme suite à des vagues d'immigration trop rapides pour que les familles aient changé le système d'éducation.

II. La théorie de l'auto catégorisation (Turner) .

Turner a beaucoup travaillé avec Tajfel et fatalement leurs théories se ressemblent.

1) Auto catégorisation et influence, les différents niveaux d'auto catégorisation.

- Subordonné : Relations interpersonnelles => identité personnelle sert, est utilisé lors de relations interindividuelles.
- Intermédiaire : Relations intergroupe => Identité sociale. Comparaison inter catégoriel.
- Supra ordonné : Relations inter espèces => Identité humaine.

Ces trois niveaux sont incompatibles, choisir un niveau exclu automatiquement les deux autres.

Dans cette perspective le mécanisme fondamental de l'influence sociale est la dépersonnalisation : Subordonnée => Intermédiaire.

2) Théorie de la covariation de Deschamps (Lausanne).

- Processus d'influence unique :
 - Normatif.
 - Informationnel.
- Source possible unique :

Les similaires : La recherche du consensus de Festinger.

La théorie de Festinger et la théorie de la covariation sont proches à première vue cependant il existe une différence importante que Mc Garty, Turner, Oakes et Haslam (1993) ont mit en évidence :

Schéma :

Schéma :

La différence entre la théorie de Festinger et celle de Turner réside essentiellement dans la prise en considération des différents degrés de réalités.

Pour Festinger ce qui est important c'est la représentation de la réalité que l'on a. Pour une réalité physique et donc a priori objective, l'influence des pairs est faible, mais pour une réalité sociale et donc subjective, l'influence des semblables est forte.

Pour Turner, ce n'est pas la réalité qui compte mais le groupe. Les gens similaires nous influencent dans n'importe quelle situation (exemple de l'expérience de Asch).

III. La perception de l'homogénéité des groupes (Wilder) 1977.

1) Paradigme de Asch.

Ce qui est étudié ici c'est le traitement de la catégorisation. Le paradigme de Asch a mis évidence le fait que l'influence n'augmente pas en fonction du nombre de personnes, il n'y a pas plus d'influence avec plus de 3 membres de la majorité.

Explication : Après 3 membres la majorité est considérée comme un groupe (Brassens disait au delà de 3 on est une bande de cons...).

2) Interprétation : Biais d'homogénéité du hors-groupe. (Judd et Pack).

Dans la perception des différents groupes, les membres du hors-groupe se ressemblent plus entre eux que les membres de l'intra groupe entre eux. (Par exemple on dit souvent qu'on ne parvient pas à distinguer les asiatiques car ils se ressemblent tous). On retrouve ce biais dans les relations inter-ethnies mais aussi dans les relations inter-sexes. On a constaté que ce biais dépend beaucoup du statut, les dominants ont plus tendance à l'homogénéisation de l'exo groupe que les dominés. Donc puisque l'intra groupe est perçu comme plus hétérogène que le hors-groupe il a plus d'influence. On voit les membres de l'exo groupe non pas comme plusieurs identités mais comme une seule et donc on ne voit qu'une seule source d'influence alors que l'on considère les membres de son propre groupe indépendants les uns des autres représentant chacun une source d'influence isolée des autres.

IV. Le traitement de l'appartenance catégorielle de Mackie 1987.

1) La majorité a une influence directe et indirecte.

2) Explications.

La majorité signifie un consensus donc la perception d'une position objective ou correcte donc **traitement systématique** (par opposition à heuristique de Chaiken) donc influence directe et indirecte, immédiate et différée, résistante à la contre-argumentation et se généralisant à d'autres domaines de connaissance.

3) Deuxième modèle Mackie, Worth et Asunción 1990.

L'intra groupe offre un **consensus** donc le traitement est systématique, l'influence est directe c'est-à-dire qu'elle porte sur les opinions, les jugements directement formulés par la source. L'influence est également indirecte c'est-à-dire que les changements sont liés à ce que dit la source (son avis par exemple) mais pas directement (on ne reprend pas ses arguments par exemple). **Mackie appelle ça "l'heuristique majoritaire"**.

4) Mots clés.

Catégories, identité sociale, Mobilité individuelle, changement social, comparaison sociale, Favoritisme intra-groupe, comportements de discrimination envers l'exo groupe, drive upward, drive downward, Théorie de la triangulation, downward comparison, upward contact, normes définitionnelles, cohésion, pression à la conformité, locomotion du groupe, auto catégorisation, biais d'homogénéité du hors-groupe, traitement systématique, consensus, heuristique majoritaire.

