

PSYCHOLOGIE SOCIALE ET SANTÉ

1. Concepts de base en psychologie sociale.

1.1 Valeurs et normes sociales.

1.1.1 Les valeurs.

1.1.1.1 Définition.

Littéralement, une valeur est un "objet" auquel les sujets accordent, individuellement ou collectivement, de l'importance.

La valeur sociale est un principe de référence partagé par un ensemble d'individus.

Les valeurs sociales constituent un système d'orientation qui influence la façon selon laquelle un événement est perçu et évalué par rapport à d'autres événements. Ce système influence les décisions que l'individu prend face aux situations auxquelles il est confronté.

Les valeurs seraient générées par les besoins des groupes et des institutions sociales.

1.1.1.2 Valeurs et attitudes.

Les valeurs diffèrent des attitudes qui seront définies plus loin.

Les valeurs sont ordonnées entre elles selon une certaine hiérarchie.

Les valeurs sont moins nombreuses que les attitudes, mais plus importantes dans la construction de la personnalité.

Les valeurs fondent les attitudes, en ce sens que les attitudes sont une concrétisation des valeurs.

1.1.1.3 Valeurs et motivations.

Les valeurs et les attentes des individus par rapport à telle ou telle situation se combinent pour déterminer la motivation d'un individu à agir dans une direction particulière.

Le contenu des valeurs peut être catégorisé d'après les motivations qu'elles expriment.

Les dix types de valeurs motivationnelles:

1. La bienveillance (visant à la préservation du bien-être des individus).
2. La tradition (engagement dans des coutumes culturelles et religieuses qui répondent à un besoin de stabilité et de sécurité).

3. La conformité (qui indique les actes et les impulsions socialement désapprouvés).
4. La sécurité.
5. Le pouvoir (contrôle des autres et des ressources); différence de sens de ce mot lors du passage de l'anglais au français.
6. L'accomplissement (démonstration des compétences dictées par les modèles sociaux).
7. L'hédonisme (plaisir, gratification des sens).
8. La stimulation (défi, innovation).
9. L'universalisme (tolérance et protection de la nature et de tous les êtres humains).
10. L'auto-direction (l'indépendance à travers l'action).

Les valeurs d'une société transparaissent à travers des normes.

1.1.2 Les normes.

1.1.2.1 Définition et typologie.

a. définition.

Les normes sont des règles et des schémas de conduite très largement suivis dans une société ou un groupe donnés, dont la non-observance entraîne généralement des sanctions diffuses ou explicites et auxquelles la plupart des membres accordent une valeur dans le cadre d'une micro-culture (exemple: clan, groupe, bande) ou d'une macro-culture (région, pays, peuple).

La notion de norme renvoie à ce qui paraît socialement désirable dans un groupe particulier. Elle traduit les valeurs dominantes de ce groupe.

La norme dit ce qui se fait et ce qui ne se fait pas.

Le concept de norme est sous-jacent à des expressions telles que "l'usage veut que..."; exemple: "il y a cinquante ans, l'usage voulait qu'on se marie avant d'avoir des enfants".

Ainsi, la morale peut être considérée comme un ensemble de normes.

-Connotation historique religieuse péjorative.

-Rattachement possible à d'autres systèmes de valeurs: "morale républicaine laïque".

Une société sans norme est dite "anomique".

b. typologie des normes.

-Les normes communes auxquelles sont soumis tous les membres d'un groupe (rythme de vie, règles de relations sociales, conception du bien et du mal...).

-Les normes de rôle qui dictent les conduites inhérentes à la position d'un individu dans un système social particulier.

1.1.2.2 Fonction des normes.

a. la cohésion.

Les normes renforcent la cohésion du groupe par la mise en règle d'un système commun de références. Elles vont dans le sens d'un évitement du conflit interpersonnel.

b. la réduction de l'incertitude.

L'élaboration de normes permet, lors d'une situation ambiguë donc anxiogène, de rendre la réalité moins ambiguë et d'induire un sentiment de réassurance et de maîtrise de l'environnement.

c. la socialisation.

Dès la prime enfance, les normes participent activement à la formation de la personne. L'adhésion à des règles fixes permet de se structurer dans une constante référence à autrui et au groupe.

1.1.2.3 Formation et maintien des normes.

La normalisation est le processus par lequel un groupe d'individus élabore des normes communes en l'absence de normes préétablies.

Une fois que des normes sont en vigueur au sein d'un groupe, les individus doivent s'y conformer sous peine d'être exclus du groupe.

En général, les normes sont résistantes au changement; elles constituent des habitudes solides que seules des situations extrêmes peuvent bouleverser et faire évoluer; exemple: mai 68.

1.2. Statut et position sociale.

1.2.1 Définition.

1.2.1.1 Premières approches.

a. la notion de statut social comme norme du groupe.

À chacun sont attribuées, au sein et en fonction des groupes dans lesquels il évolue, une position particulière, des tâches et des fonctions spécifiques, liées aux statuts occupés.

b. définition.

Le statut désigne la position objective occupée en fonction du niveau social; il englobe un ensemble de caractéristiques objectives qui déterminent la place d'un individu sur une échelle sociale au sein du groupe.

On distingue deux types de statuts:

- Les statuts assignés que ne maîtrise pas le sujet porteur (sexe, caste...).
- Les statuts acquis qui dépendent au moins partiellement de l'individu (métiers).

1.2.1.2 La multiplicité des statuts.

Chaque individu peut avoir plusieurs statuts en même temps:

- jeune adulte, étudiant, sportif de haut niveau...
- infirmier, parent, syndicaliste...

1.2.2 Les fonctions du statut.

1.2.2.1 Le statut comme fonction prescriptive.

Dans un système culturel ou dans un groupe donné, le statut désigne l'ensemble des attributs liés à la position d'un individu dans ce système et certains comportements auxquels son détenteur peut légitimement s'attendre de la part des autres. Mais ce même statut implique aussi pour son détenteur des comportements attendus par les autres.

À chaque statut est attaché un certain nombre de normes et de valeurs, reconnues dans un groupe social donné.

Cet aspect du statut peut tout à fait évoluer en même temps que la société dans laquelle il est défini. Notion de conflit.

1.2.2.2 Le statut comme fonction évaluative.

Cette fonction renvoie à la hiérarchie établie entre les différents statuts sociaux à l'intérieur d'un groupe culturel. Le statut fait partie d'une échelle de pouvoir ou de prestige.

Le statut détermine ainsi une partie des relations sociales.

La classification hiérarchique des statuts répond à des critères très différents:

- social (le maire d'une ville).
- financier (plus important dans une culture libéral).
- professionnel (des métiers valorisés: médecins, experts).
- culturel (la place de l'instituteur dans un village au début du XXe siècle).
- moral (certains leaders d'opinion religieux, écologistes, pacifistes).

1.2.3 Statut et position sociale.

Le statut est la position sociale que l'individu occupe dans un système particulier, social, économique et politique, à un moment donné.

Des expériences ont montré que lorsqu'on change de statut on change aussi d'attitude.

1.3 Attitude.

1.3.1 Définitions.

L'attitude désigne en psychologie sociale la manière dont une personne se situe par rapport à des objets de valeur. Cette définition met l'accent sur la prise de position intentionnelle d'un individu par rapport à un objet social.

L'attitude consiste en une position (plus ou moins cristallisée) d'un agent (individuel ou collectif) envers un objet (personne, groupe, situation, valeur); elle s'exprime plus ou moins ouvertement à travers divers symptômes ou indicateurs (paroles, ton, gestes, actes, choix ou absence de choix); elle exerce une fonction à la fois cognitive, énergétique et régulatrice sur les conduites qu'elle sous-tend.

Propriétés:

-Les attitudes sont acquises par un individu. Elles se développent avec celui-ci. Elles peuvent même complètement changer en fonction des expériences vécues par le sujet. Rôle de l'éducation.

-Les attitudes sont plus ou moins durables et sont susceptibles de changement sous l'effet d'influences extérieures.

-Une attitude développe une relation privilégiée d'un sujet envers un objet. Elle est le reflet de la représentation qu'il en a.

-Cette relation s'effectue selon une polarité affective.

1.3.2 Les fonctions de l'attitude.

1.3.2.1 La fonction cognitive.

Cette fonction est celle qui oriente la reconnaissance ou l'estimation des informations perçues dans l'environnement.

Nous ne percevons jamais des éléments de notre environnement par hasard. La sélection se fait à travers nos attitudes en fonction de nos connaissances et de notre système de valeur.

1.3.2.2 La fonction tonique ou énergétique.

C'est elle qui est à l'origine des conduites sous-tendues par l'attitude. Nous agissons en fonction de nos attitudes.

1.3.2.3 La fonction régulatrice.

L'attitude, grâce à cette fonction régulatrice, apparaît comme ayant pour rôle d'orienter le comportement de l'individu à travers la multiplicité des stimuli issus de son environnement. C'est elle qui permet de donner rapidement un sens aux informations que l'on perçoit et d'orienter les comportements en fonction du sens qui a été donné.

1.3.3 La mesure des attitudes: les échelles.

Une attitude a toujours une visée qui concerne un objet, envers lequel l'attitude existe. Le sujet est plus ou moins favorable ou défavorable à cet objet. L'idée a donc été de faire apparaître sur un axe allant du positif au négatif les différents types d'engagement vis-à-vis de cet objet.

Plusieurs échelles ont été mises au point. Nous présentons ci-dessous une échelle de type Bogardus (mesure de l'intensité des préjugés racistes).

"En vous guidant d'après la seule impulsion de vos sentiments et en considérant chaque race ou nationalité dans son ensemble, sans tenir compte des individus que vous avez pu apprécier personnellement en bien ou en mal, admettriez-vous volontiers qu'un noir soit:

1. Votre proche parent par alliance (oui/non).
2. Votre ami personnel dans un club (oui/non).
3. Votre voisin dans votre rue (oui/non).
4. Votre collègue dans votre travail (oui/non).
5. Citoyen de votre nation (oui/non).
6. Touriste dans votre pays (oui/non)".

Utilisation sous forme de score (somme des items validés) ou de rang des modalités. Dans les deux cas les échelles donnent lieu à des variables qualitatives ordinales.

1.4 Le rôle.

1.4.1 Définitions.

D'un point de vue étymologique, le mot "rôle" vient du latin rotulus qui désignait le rouleau de papier sur lequel était inscrit le texte d'une pièce de théâtre.

Pour les sociologues le rôle social est un statut en action.

Ce statut social (dans le sens d'une position occupée par un individu donné dans un système social défini) est donc censé déterminer un ensemble de conduites (ou rôle) en adéquation avec ce statut.

Un statut ne donne pas lieu à un seul rôle mais un faisceau de rôles.

Par exemple le statut de mère de famille implique d'assumer les rôles d'épouse, de mère de l'enfant, de sujet féminin...

Vous pouvez réfléchir sur le statut du médecin et des rôles afférents.

En psychologie sociale le rôle est un modèle organisé de conduites relatif à une certaine position dans un ensemble interactionnel. C'est un schéma mental qui oriente et finalise nos conduites.

Le rôle se rattache donc à toutes une série de conduites qui sont sous-tendues par un petit nombre d'attitudes.

1.4.2 Caractéristiques du rôle.

1.4.2.1 Les deux aspects du rôle.

Un aspect fonctionnel et pragmatique inhérent à une position sociale donnée et impliquant le respect de certaines règles et la mise en oeuvre de certains actes (exemple le rôle de l'enseignant).

Un aspect imaginaire ou théâtral qui renvoie au fait de jouer un rôle dans la vie quotidienne, qui permet à un individu de s'identifier à des personnages idéaux et parfois de masquer sa véritable personnalité.

1.4.2.2 Les trois dimensions du rôle.

-Le rôle prescrit correspond, à l'intérieur d'un groupe social déterminé, à un accord tacite quant aux conduites appropriées.

-Le rôle attendu correspond au comportement concret qu'un sujet peut attendre d'un autre, que ce comportement soit ou non prescrit. Le rôle attendu permet d'anticiper les conduites d'autrui non seulement en fonction de sa position sociale mais aussi de la situation présente.

-Le rôle joué correspond aux conduites réelles de l'individu.

1.4.2.3 Les deux fonctions du rôle.

-La régulation des rapports sociaux.

Le rôle permet de régulariser les rapports sociaux par les prescriptions de rôles. Ces prescriptions, grâce aux cadres qu'elles fournissent, limitent les possibilités conflictuelles entre les individus. À travers les rôles, chacun sait ce qu'il peut faire et ce qu'il doit faire.

-L'intégration de la personnalité.

Le rôle assure une fonction d'intégration de la personnalité par le processus d'ancrage des normes. L'adoption d'un certain nombre de règles de conduites instituées par les positions sociales fournit à la personne des points de repère identitaires, c'est à dire une définition de son propre rôle mais aussi du rôle d'autrui.

La notion de rôle social est ainsi fréquemment élargie à celle d'identité pour étudier les facteurs qui interviennent dans l'élaboration de la personnalité.

1.4.3 La mise en acte du rôle.

1.4.3.1 Le jeu de rôle.

La méthode initialement mise au point par Moreno dans les années 20 avait une visée psychothérapeutique.

Dans le cadre actuel de l'intervention psychosociologique, il propose aux stagiaires, à partir d'une situation fictive, de jouer un scénario dans lequel

différents rôles ont été définis. La façon de jouer le jeu de rôle dévoile alors la personnalité des interactants. Cet exercice permet aussi de se préparer à répondre à certaines situations.

1.4.3.2 Le conflit de rôles.

Dans une société, les rôles ne sont pas éternellement figés. De nouveaux rôles peuvent émerger en bouleversant l'équilibre des positions sociales et en provoquant des conflits interpersonnels entre les détenteurs des rôles traditionnels et les détenteurs des rôles nouveaux.

Le conflit de rôles peut alors apparaître comme un moteur de changement social.

2. Principaux outils théoriques en psychologie sociale.

2.1 Les représentations sociales.

2.1.1 Les filiations du concept.

Pour les psychologues cognitivistes, la représentation est une reconstruction du réel, une reproduction mentale d'un objet (objet matériel, personne, idée, situation...).

Par le biais de cette représentation, l'énoncé du mot désignant cet objet renvoie à une image mentale de l'objet, mais aussi à tous ce qui peut se rattacher à cet objet dans l'esprit du sujet (valeur, statut...).

Lors de la mise en présence avec un nouvel objet X, la connaissance de ce nouvel objet passe par l'utilisation des structures mentales déjà élaborées pour se représenter un ancien objet Y.

Pour les sociologues les représentations collectives renvoient à des connaissances stables dans le temps (à travers les générations) et dans l'espace (entre les membres d'une société donnée).

Les représentations sous-tendent alors un ensemble de normes et de conduites à respecter. Elles constituent un système de pressions sur les membres d'une communauté.

Le point de vue du psychologue social.

-Réfutant le principe de la psychologie cognitive selon lequel un individu suit en toutes circonstances les mêmes règles mentales et logiques, Moscovici propose (1961, 1986) de s'attacher au contenu social de nos connaissances.

-Réfutant de même le principe sociologique d'une représentation unique partagée par toute une société, Moscovici fait l'hypothèse qu'il y a autant de représentations que de groupes sociaux spécifiques.

-Pour Moscovici la représentation sociale constitue une connaissance naïve élaborée à partir de modèles populaires (culturels et sociaux) qui fournissent des cadres de compréhension et d'interprétation de la réalité.

À la suite de Moscovici, de nombreuses recherches ont été conduites sur des objets différents de représentation: la représentation sociale de l'enfance (Aries 1962); la représentation sociale de la santé et de la maladie (Herzlich 1969); la représentation sociale du sida et de sa prévention chez les jeunes (Morin 1994).

2.1.2 Définitions.

Pour Moscovici (1961) la représentation sociale est un système de valeurs, de notions et de pratiques relatives à des objets, des aspects ou des dimensions du milieu social, ce qui permet non seulement la stabilisation du cadre de vie des individus et des groupes, mais qui constitue également un instrument d'orientation de la perception des situations et d'élaboration des réponses.

Pour Jodelet (1989) la représentation sociale est un objet mental, une forme de savoir pratique, consistant en une intégration spécifique des informations procédées sur un fait. C'est une base de connaissances socialement élaborées et concourant à la reconstruction d'une réalité commune à un ensemble social.

Pour Doise (1990) les représentations sociales sont des principes générateurs de prises de position liées à des insertions spécifiques dans un ensemble de rapports sociaux et organisant les processus de symboliques intervenant dans ces rapports.

2.1.3 Les orientations de recherche.

On distingue quatre grandes orientations de recherches.

Les travaux qui décrivent la représentation qu'une population se fait d'un objet (Moscovici 1961).

Les travaux qui analysent l'influence des représentations sociales sur les conduites des sujets (Codol 1969, Abric 1983).

Les travaux méthodologiques qui proposent des techniques de mesures des représentations et d'analyse de leur structure (Flament 1981, Le Bouedec 1984).

Les travaux qui étudient les facteurs et les mécanismes de la transformation des représentations sociales (Jodelet 1989, Abric 1994).

2.1.4 Les caractéristiques des représentations sociales.

2.1.4.1 La représentation sociale a deux dimensions.

Une dimension cognitive: la représentation sociale étant issue de la structuration mentale d'un ensemble d'informations par un individu, est donc le fait d'un sujet actif et pensant.

À ce propos, Abric et Flament (1981) mettent en évidence la stabilité d'un noyau central.

Une dimension sociale: le contenu cognitif s'élabore ou se transmet dans des conditions et des contextes sociaux spécifiques.

2.1.4.2 Trois caractéristiques des représentations sociales.

Les représentations sociales sont élaborées et partagées collectivement par des groupes sociaux en fonction de leurs systèmes de références (fruit d'interactions sociales).

Les représentations sociales occupent une place centrale dans la communication sociale par l'utilisation de codes de communications propres aux membres des groupes de qui les véhiculent (outils d'échanges).

Les représentations sociales ont un double contenu:

- cognitif, signifiant (les images produisent des significations).
- symbolique (une représentation sociale renvoie à la structure imaginaire des individus).

2.1.4.3 Les deux processus d'élaboration des représentations sociales.

L'objectivation: processus par lequel les connaissances relatives à l'objet de la représentation sont organisées; c'est un mécanisme qui permet aux individus de rendre concret ce qui est abstrait.

Moscovici distingue trois phases:

- Une sélection et une décontextualisation des objets en fonction des critères culturels (permet l'intégration de l'objet dans l'univers mental propre du sujet).
- Une schématisation structurante (organisation des éléments sélectionnés en un noyau figuratif de la représentation).
- La naturalisation (processus de transformation des éléments de la pensée en véritables catégories du langage et de l'entendement).

L'ancrage: processus d'enracinement social de la représentation et de son objet.

Les nouveaux éléments de connaissance sont intégrés dans des systèmes de pensée (et de valeurs) plus familiers. Un objet donnera lieu alors à des représentations distinctes d'un groupe à l'autre.

2.1.4.4 Les quatre fonctions des représentations sociales.

Fonction de savoir: les représentations sociales permettent aux individus de comprendre et d'expliquer la réalité.

Fonction identitaire: les représentations sociales permettent aux individus de se forger une identité sociale en se positionnant par rapport à des groupes sociaux d'appartenance ou de non-appartenance.

Fonction d'orientation des comportements et des pratiques: les représentations sociales constituent un guide pour l'action.

Fonction justificatrice: les représentations sociales permettent aux individus d'expliquer de justifier des opinions et des comportements.

2.2 La catégorisation sociale.

2.2.1 Définition.

Le processus de catégorisation sociale est au coeur même des relations intergroupes. Il s'insère dans le champ de la perception sociale qui englobe l'étude des jugements, des croyances et des représentations. Trois questions orientent les recherches:

- Comment construisons-nous le réel?
- Quelle image nous faisons-nous d'autrui?
- De quelle façons appréhendons-nous les situations dans lesquelles nous sommes engagés et que nous observons de l'extérieur?

La catégorisation sociale correspond à "un ensemble de processus psychologiques qui tendent à ordonner l'environnement en termes de catégories: groupes de personnes, d'objets, d'événements... en tant qu'ils sont soit semblables, soit équivalents les uns aux autres pour l'action, les intentions, les attitudes d'un individu".

Catégoriser permet de savoir ou de dire beaucoup de choses à partir de peu d'éléments et d'apprendre, ou de retenir, peu de choses à partir de beaucoup d'éléments.

On prête ainsi à un élément tous les attributs de la catégorie dans laquelle il est arrangé (catégorie des femmes, catégorie des étudiants...).

2.2.2 Les fonctions de la catégorisation sociale.

a. les fonctions informationnelles et organisatrices.

À partir d'un certain nombre d'attributs, les catégories permettent aux individus de se repérer dans un environnement qui est bien souvent dépourvu d'informations précises.

La catégorisation a donc pour fonction de simplifier le réel et c'est pourquoi nous avons tous une propension naturelle à classer les objets, les personnes, les situations dans des catégories qui nous servent de repères.

b. les fonctions de signification et d'orientation de l'action.

Le processus de catégorisation permet également à l'individu de donner un sens au monde en proposant des relations explicatives entre les différents attributs.

De cette façon, la réalité devient prédictible et moins angoissante.

La tendance à catégoriser autrui dans tel ou tel groupe d'appartenance sociale et culturelle a pour effet de favoriser la communication entre les individus qui partagent le même système de catégories.

c. la fonction identitaire.

À travers le processus de catégorisation, nous nous situons en termes d'appartenance catégorielle.

C'est ce sentiment d'appartenance ou de non-appartenance à tels ou tels groupes sociaux qui permet aux individus de se définir en référence constante à autrui, mais aussi de définir les autres en fonction de ce que nous croyons être et d'agir en conséquence.

C'est aspect de la catégorisation sociale à la théorie de l'identité sociale (T.I.S).

2.3 Stéréotypes et préjugés.

2.3.1 Définitions.

a. les stéréotypes.

Les stéréotypes sont des catégories descriptives simplifiées par lesquelles nous cherchons à situer autrui ou des groupes d'individus (Lippman 1922).

Les stéréotypes sont des croyances partagées au sujet des caractéristiques personnelles, généralement des traits de personnalité, mais aussi souvent des comportements d'un groupe de personnes (Leyens 1996).

On dit qu'une catégorie est stéréotypique lorsque les membres d'un même groupe (social, culturel) s'accordent à penser qu'un ou plusieurs traits particuliers caractérisent les individus de cette catégorie.

Par exemple les cadres du secteur privé ont tendance à penser que: les fonctionnaires (groupe social) sont des personnes sans ambition et peu enclins à travailler (traits particuliers).

Une fois le stéréotype intégré, il sera utilisé par les individus de façon quasi mécanique.

b. les préjugés.

Un préjugé est une disposition à réagir défavorablement à l'encontre d'une personne sur la base de son appartenance à une classe sociale ou à une catégorie (Gergen 1981).

Le préjugé revêt un caractère d'évaluation plus élargi que le stéréotype. En général, un préjugé réunit une pluralité de stéréotypes.

Des stéréotypes peuvent être positifs à l'égard d'une catégorie d'individus, alors que le préjugé est plus souvent péjoratif à l'encontre de certains groupes sociaux ou culturels.

2.3.3 Fonctions.

a. les deux fonctions des stéréotypes.

-Fonction socio-cognitive.

Les stéréotypes sont la manifestation d'un fonctionnement cognitif normal et sont considérés comme le tribut à payer pour fonctionner efficacement avec le monde qui nous entoure (Yzerbyt 1996).

Les stéréotypes procèdent par catégorisation et, à ce titre, ils se réfèrent à des processus généraux de penser qui par simplification, par schématisation et généralisation nous permettent d'ordonner un réel souvent ambigu et de lui donner un sens.

-Fonction socio-affective.

Le fait de doter un autre groupe d'une signification affective allant dans le sens de la faveur ou de la défaveur, permet aux membres d'un groupe donné d'assurer et de maintenir une cohésion entre eux en même temps qu'un sentiment de sécurité.

b. fonction des préjugés

-Fonction essentiellement socio-affective.

Les préjugés traduisent un souci de rassemblement, de cohésion et de protection du groupe social qui va entraîner une radicalisation des positions à l'encontre d'un ou de plusieurs groupes sociaux ou culturels. La plupart du temps, les préjugés sont l'indicateur de tensions latentes ou exprimées entre certains groupes sociaux.

2.3.3 Les caractéristiques des stéréotypes.

Selon Maisonneuve (1985).

- L'uniformité dans un groupe déterminé.
- La simplicité: pauvreté des images véhiculées par les stéréotypes.
- La prégnance: degré d'adhésion variable d'un individu à l'autre dans le groupe.
- La durabilité et la constance: le stéréotype a tendance à se perpétuer dans un groupe donné.
- La tonalité affective: le stéréotype n'est jamais neutre, il est favorable défavorable.

2.3.4 Les trois composantes des préjugés.

-Une composante cognitive. Un préjugé sur les enseignants titulaires de l'Éducation Nationale implique que nous ayons une représentation mentale de ce groupe. Il faut donc pouvoir se représenter le groupe des fonctionnaires et, ensuite pouvoir distinguer les enseignants des autres fonctionnaires.

-Une composante affective. Un préjugé nous renvoie à ce que nous éprouvons à propos d'une personne d'un groupe social.

-Une composante comportementale. Un préjugé oriente notre action ou notre comportement face aux personnes (ou au groupe) concernées par ce préjugé. Le préjugé peut influencer nos conduite de façon plus ou moins importante: d'une simple opinion à la mise en oeuvre d'actes discriminatoires.

2.3.5 La discrimination.

La discrimination désigne le comportement dirigé contre les individus visés par le préjugé.

Ce phénomène est particulièrement visible lors des périodes de crises sociales et économiques.

Campbell (1947) met en évidence une forte corrélation entre l'insatisfaction économique et l'antisémitisme. Les juifs semblent ici jouer le rôle de boucs émissaires pour les insatisfaits. En effet, ces derniers, frustrés de ne pouvoir s'attaquer directement à la source principale des difficultés, dirigent leur agressivité vers une cible extérieure.

2.3.6 L'effet de la discrimination sur l'estime de soi.

Kurt Lewin (1941) a mis en évidence que les personnes fréquemment sujettes à la discrimination, en arrivent à s'auto-dévaloriser, intériorisant ainsi leur statut de victime. Ces résultats ont été confirmés par de nombreuses recherches ultérieures.

2.4 Les théories de l'attribution.

2.4.1 L'attribution causale de Heider (1958).

Heider part d'un postulat selon lequel l'homme a besoin de comprendre ce qui se passe autour de lui, afin de se donner l'impression qu'il maîtrise au moins en partie son environnement et donc qu'il peut anticiper les événements à venir.

L'attribution causale est la recherche par un individu des causes d'un événement, c'est à dire la recherche d'une structure permanente et stable, mais inobservable, qui permet d'expliquer les manifestations observables.

Exemple: "Pierre, votre voisin de palier, aide sa femme à monter les sacs des courses qu'elle est allée faire au supermarché".

Les explications de ce comportement "Pierre aide sa femme..." sont multiples et peuvent être:

Pierre est serviable.

Pierre veut se montrer et être agréable.

Son épouse est de constitution fragile.

L'ascenseur est momentanément en panne.

De grands types d'attribution.

-Les explications internes ou dispositionnelles: l'individu voit la cause d'un événement ou d'un comportement chez la personne qui le manifeste.

-Les explications externes ou situationnelles: l'individu voit la cause d'un événement ou d'un comportement dans la situation.

Suivant la cause que l'on attribue à un événement notre perception du monde peut être complètement modifiée.

2.4.2 Le modèle d'attribution de Jones et Davis (1965).

Jones et Davis ont essayé de comprendre comment un sujet observateur pouvait inférer, à partir de l'observation des comportements d'autrui, non seulement la cause de ces comportements mais aussi des traits de caractère du sujet acteur.

D'après Jones et Davis, pour pouvoir accéder aux intentions sous-jacentes d'un acteur, il faut que l'observateur pense que l'acteur est conscient des effets de son action et qu'il a les capacités pour le faire.

Trois éléments permettent ensuite de déterminer la correspondance entre une disposition de l'acteur et sa conduite:

-La désirabilité sociale (conduite supposée socialement valorisante).

-Les effets distinctifs.

-Les choix dont dispose l'acteur quant à son action.

2.4.3 Le modèle de Kelley (1967).

Kelley fonde le processus d'attribution sur le principe de la co-variation; le phénomène expliqué varie en même temps que le phénomène explicatif.

Trois catégories d'informations interviennent dans cette co-variation:

-Le consensus: l'observateur du comportement d'un sujet observé se demande si d'autres sujets observés peuvent avoir le même comportement.

-La distinction: l'observateur d'un comportement se demande si ce comportement est uniquement dû aux stimuli associés à la situation ou peut-être généré par d'autres stimuli.

-La consistance: l'observateur se demande si la personne observée, placée à nouveau dans la même situation, reproduirait le même comportement.

2.4.4 L'erreur fondamentale.

De nombreux travaux ont montré que le processus d'attribution peut engendrer des erreurs de jugement.

Ross (1977) appelle erreur fondamentale la tendance d'un sujet observateur à surestimer le rôle des facteurs dispositionnels et sous-estimer le rôle des facteurs situationnels dans l'explication de la conduite des autres: on attribue de façon abusive la cause d'un comportement à la personne plutôt que la situation.

2.5 Le locus of control.

2.5.1 Définition.

Le locus of control est une variable générale de personnalité qui concerne le degré de relation causale que les individus établissent entre leurs conduites et/ou leurs caractéristiques personnelles (traits, aptitudes, attitudes) et les renforcements positifs et négatifs qu'ils reçoivent, c'est à dire ce qui leur arrive ou doit leur arriver dans la vie (Dubois 1994).

Dans notre culture, quand un sujet perçoit un renforcement comme n'étant pas totalement déterminé par une certaine action de sa part, ce renforcement est perçu comme le résultat de la chance, du hasard, du destin, ou comme le fait d'autres tout-puissants, ou bien encore comme totalement imprévisible en raison de la grande complexité des forces entourant l'individu. Quand l'individu perçoit l'événement (il faut entendre le renforcement) de cette façon, nous disons qu'il s'agit d'une croyance en un contrôle externe. Si, au contraire, la personne considère que l'événement dépend de son propre comportement, ou de ses caractéristiques personnelles relativement stables, nous disons qu'il s'agit d'une croyance en un contrôle interne (Rotter 1966).

Le LOC est une variable générale de personnalité qu'il faut distinguer de l'attribution qui est le processus par lequel les individus expliquent et interprètent les conduites et les états émotionnels dans des situations particulières.

2.5.2 Les échelles d'internalité/externalité.

Les échelles d'internalité/externalité sont très nombreuses.

Ces échelles peuvent être générales ou plus spécifiques à des domaines bien précis.

Les échelles multidimensionnelles reposent sur le postulat que le LOC n'a pas une dimension unique, mais que celui-ci varie selon le domaine.

L'échelle de Phares (1955) est la première à avoir été élaborée. Elle est composée de 26 items évoquant des situations résolues, à parts égales, soit grâce à l'habileté de l'individu confronté au problème, soit grâce au hasard.

2.5.3 Internalité et réussite.

De nombreuses études ont montré que les internes sont plus efficaces, réussissent mieux que les externes.

Dans le domaine scolaire on s'aperçoit que les internes sont ceux qui réussissent mieux dans leur études (Findley et Cooper 1983).

Plusieurs facteurs peuvent modifier l'importance de cette relation:

-L'âge: la relation internalité/réussite est plus forte chez les adolescents que chez les adultes et les enfants.

-Le sexe: la relation internalité/réussite est plus élevée chez les garçons que chez les filles.

Plusieurs études ont montré que les internes occupent un statut professionnel plus élevé que les externes et donc perçoivent des salaires plus élevés (O'Brien, 1984).

2.5.4 Internalité et adaptation.

La confiance en soi, ce qui caractérise les internes, résulte des succès rencontrés auparavant et de la croyance que l'on a en ses capacités de pouvoir agir sur les événements.

Kobasa (1979) a mis en avant le fait que les internes réagissent de façon positive aux coups durs en s'engageant dans de nouvelles activités, ce qui semble avoir des effets positifs sur leur santé. À l'inverse, les externes subissent davantage leur sort et sont donc plus prédisposés aux maladies.